

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

MARÍLIA DOS REIS MARTINS

**OS NEGÓCIOS SOCIAIS E O SETOR CIDADÃO: UMA ANÁLISE SOB A ÓTICA
DO DESENVOLVIMENTO HUMANO**

Porto Alegre

2013

MARÍLIA DOS REIS MARTINS

**OS NEGÓCIOS SOCIAIS E O SETOR CIDADÃO: UMA ANÁLISE SOB A ÓTICA
DO DESENVOLVIMENTO HUMANO**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Flávio Vasconcellos
Comim

Porto Alegre

2013

MARÍLIA DOS REIS MARTINS

**OS NEGÓCIOS SOCIAIS E O SETOR CIDADÃO: UMA ANÁLISE SOB A ÓTICA
DO DESENVOLVIMENTO HUMANO**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Relações Internacionais.

Aprovada em: Porto Alegre, _____ de _____ de 2013.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Flávio Vasconcellos Comim – Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Sabino Porto Junior
UFRGS

Prof. Dr. Ronald Hillbrecht
UFRGS

Aos meus pais, pelo apoio e compreensão de sempre.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao professor Flávio Comim, por ter aceitado o convite de orientação ao meu trabalho e pela atenção e contribuição inestimáveis. Aos professores Sabino Porto e Ronald Hillbrecht, pela disponibilidade, interesse e colaboração na participação da banca de defesa.

A meus colegas que me acompanharam na jornada acadêmica, especialmente ao Eduardo Chaves, por ter me apresentado aos Negócios Sociais e pelas sugestões ao trabalho e discussões do tema, ao Bernardo Zingano, pelo auxílio fundamental para conclusão desse trabalho, e ao Marcelo Fogaça, pelo suporte e apoio no início do projeto.

Aos meus pais e minha família, pela torcida e vibração com que encaram meus projetos e sonhos. Ao Fernando, pelo carinho, compreensão e companheirismo.

A todos os empreendedores sociais, que contribuem com um pedacinho de si para tornar esse mundo um lugar melhor e mais belo.

“Será que ainda somos capazes de nos importar?”

Mara Mourão (2012)

*“A diferença entre o que fazemos e aquilo que
somos capazes de fazer bastaria para solucionar a
maioria dos problemas do mundo.”*

Ghandi

RESUMO

O presente trabalho se propõe a analisar o conceito e objetivos dos Negócios Sociais, relacionando-os com a busca por desenvolvimento humano e erradicação da pobreza e observando como se combinam efetivamente a maximização de lucro e a geração de impacto social. A partir de um mapeamento do campo de Negócios Sociais no Brasil, busca-se identificar o potencial de impacto no desenvolvimento social do país. Conclui-se que eles representam uma alternativa viável às políticas públicas e ao terceiro setor, realizando-se de forma auto-sustentável e escalável, onde os problemas sociais são enfrentados através de modelos de negócios, utilizando recursos de uma maneira produtiva para gerar valor econômico e social e contribuir para a ampliação de liberdades e capacitações e redução de privações.

Palavras-chave: Desenvolvimento Humano. Negócios Sociais. Pobreza. Negócios Inclusivos. Capacitações.

ABSTRACT

The present paper aims to examine the concept and goals of Social Businesses, connecting them with human development and poverty reduction and observing how they merge concerns of profit maximisation and social impact generation. From a mapping of social businesses activity in Brazil, it aims to identify the country's social development potential impact. Through a comprehensive analysis of information and examples, it is concluded that Social Businesses represent a viable complement to public policies and the third sector, acting in an auto-sustainable and scalable way, using resources in an effective way to generate social and economic value and contribute to freedom and capabilities expansion and deprivation reduction.

Keywords: Human Development. Social Business. Poverty. Inclusive Business. Capabilities.

LISTA DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico 1 – Função Densidade de Probabilidade: 1990, 2000, 2010, 2020 (projeção), 2030 (projeção) | 12 |
| Gráfico 2 – A armadilha da pobreza e a curva S..... | 20 |
| Gráfico 3 – Incidência da População em Extrema Pobreza por situação do domicílio segundo Grandes Regiões - 2010 | 39 |
| Gráfico 4 – Incidência da População em Extrema Pobreza por situação do domicílio por Grandes Regiões - 2010 | 40 |
| Gráfico 5 – Coeficiente de Gini entre 1995 e 2008 (Renda Domiciliar <i>per capita</i>) | 42 |
| Gráfico 6 – Áreas mais promissoras para novos negócios na área de educação | 44 |
| Gráfico 7 – Distribuição dos Desenvolvedores por região brasileira..... | 46 |
| Gráfico 8 - Natureza jurídica dos Desenvolvedores..... | 47 |
| Gráfico 9 – Distribuição dos Negócios Sociais por região brasileira..... | 49 |

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

| | |
|------|---|
| BP | – Base da Pirâmide |
| ISP | – Investimento Social Privado |
| NS | – Negócios Sociais |
| ONG | – Organização Não Governamental |
| PNUD | – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento |
| RSC | – Responsabilidade Social Corporativa |

SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| 1 INTRODUÇÃO | 11 |
| 1.1 RELEVÂNCIA DO ESTUDO | 14 |
| 2 A POBREZA MULTIDIMENSIONAL E O DESENVOLVIMENTO HUMANO | 16 |
| 2.1 A ÓTICA UNIDIMENSIONAL DA POBREZA | 16 |
| 2.2 A ABORDAGEM DAS CAPACITAÇÕES | 17 |
| 2.3 A ARMADILHA DA POBREZA: DINÂMICA DE POUPANÇA VS. DINÂMICA DE CAPABILITIES | 19 |
| 2.4 POBREZA ENQUANTO PRIVAÇÃO DE LIBERDADES | 21 |
| 3 OS NEGÓCIOS SOCIAIS | 24 |
| 3.1 CONSIDERAÇÕES HISTÓRICAS | 24 |
| 3.2 OS NEGÓCIOS SOCIAIS COMO SETOR ECONÔMICO | 27 |
| 3.2.2 Negócios Inclusivos | 29 |
| 3.2.3 Cooperativas | 30 |
| 3.3 MAXIMIZAÇÃO DE LUCRO VERSUS GERAÇÃO DE IMPACTO | 31 |
| 3.4.1 Negócios para a Base da Pirâmide | 34 |
| 3.4.2 Responsabilidade Social Corporativa | 35 |
| 3.4.3 Investimento Social Privado | 36 |
| 3.5 CONSIDERAÇÕES | 36 |
| 4 A POBREZA BRASILEIRA E OS NEGÓCIOS SOCIAIS | 38 |
| 4.1 O PERFIL DA POBREZA E AS DESIGUALDADES BRASILEIRAS | 38 |
| 4.1.1 Dados estatísticos da pobreza extrema no Brasil | 39 |
| 4.1.2 Desigualdades, justiça distributiva e dívida social | 41 |
| 4.3 OS NEGÓCIOS SOCIAIS E A POBREZA | 50 |
| 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS | 53 |
| REFERÊNCIAS | 55 |

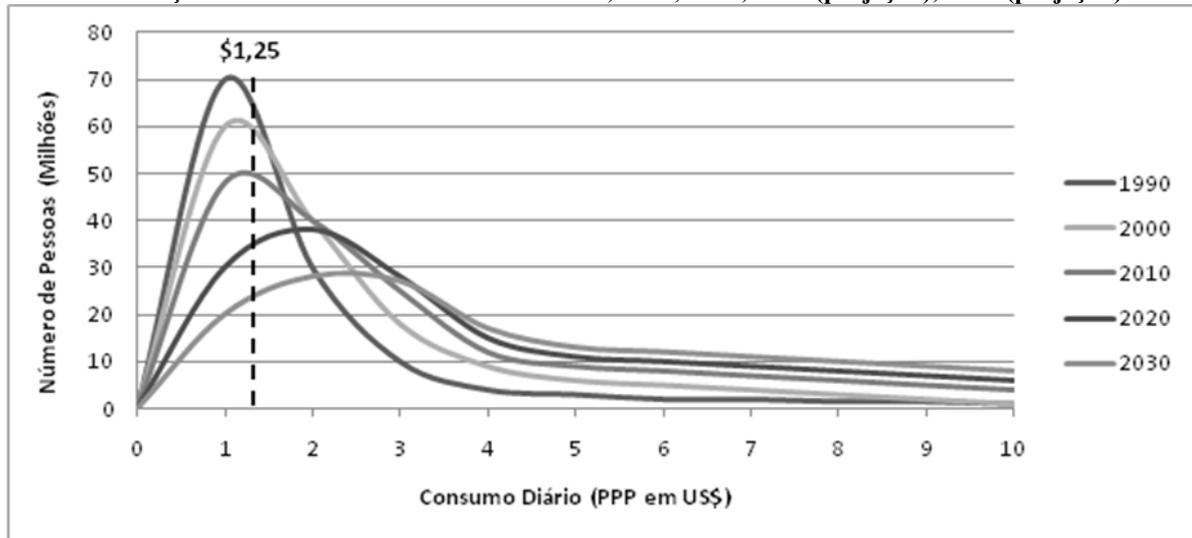
1 INTRODUÇÃO

A globalização e o avanço tecnológico e científico observado nos últimos anos, ao mesmo tempo em que trouxeram benefícios sem precedentes para a população mundial e se tornaram imprescindíveis e irreversíveis no cotidiano humano, carregaram, junto, através dos arranjos institucionais que moldam e direcionam as relações econômicas e sociais, malefícios que atingem principalmente as camadas menos favorecidas, com o aumento da desigualdade e da exclusão social (SEN; KLIKSBURG, 2010). A distribuição de renda no mundo ilustra o desafio da erradicação da pobreza. De acordo com Yunus (2006), em discurso proferido ao receber o Prêmio Nobel da Paz, “noventa e quatro por cento da renda mundial é repassada a 40 por cento da população, enquanto sessenta por cento das pessoas vivem com apenas 6 por cento da renda mundial” (tradução nossa).

No ano de 2000, os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio foram propostos pelas Nações Unidas e adotados por governos de 189 nações no mundo. Eles devem ser alcançados até 2015, e se dividem em oito pontos; dentre eles, a ambição de reduzir pela metade o número de pessoas vivendo em condições de extrema pobreza no mundo. Esse objetivo foi atingido cinco anos antes do proposto, demonstrando um progresso significativo na busca pela erradicação da pobreza.

De acordo com a revista inglesa *The Economist* (TOWARDS..., 2013), a população que vive em condições de pobreza extrema em países em desenvolvimento diminuiu pela metade entre 1990 e 2010, o que representa uma redução de quase um bilhão de pessoas. Ainda assim, atualmente, há mais pessoas vivendo com US\$1,25 por dia que em qualquer outro nível de consumo, como é possível perceber no gráfico abaixo. Apesar de representar uma elevação de renda e a saída da condição de “pobre extremo”, essa ainda é uma situação de vulnerabilidade e de acesso reduzido e de baixa qualidade a serviços básicos. Essas pessoas cruzaram o limiar de pobreza extrema, mas continuam vivendo sob as mesmas condições precárias.

Gráfico 1 - Função Densidade de Probabilidade: 1990, 2000, 2010, 2020 (projeção), 2030 (projeção)



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados de Chandy, Ledlie e Penciakova (2013).

De acordo com estimativas do Banco Mundial, 15,7% das crianças com menos de 5 anos estão abaixo do peso. Esse número sobe para 22,6% entre as pessoas de baixa renda¹. 36,5% da população mundial não dispõem de saneamento básico², e 900 milhões de pessoas ainda não tem acesso à água potável (NAIGEBORIN, 2011). Na África subsaariana, 48,5% das pessoas vivem com US\$1,25 por dia³.

No que tange inclusão no mercado de trabalho, mais de 190 milhões de homens e mulheres são oficialmente contadas como desempregadas⁴ no mundo e, de acordo com Davis (2002), outros um bilhão ou mais de pessoas estão subempregadas ou em empregos precários. No Brasil, do total de empregos existentes, 25,1% são considerados vulneráveis⁵.

Diante da magnitude e complexidade dos problemas aqui expostos, é evidente a dificuldade por parte dos governos e iniciativas sem fins lucrativos no combate a esses.

¹ Dados disponíveis em: <<http://wdi.worldbank.org/table/1.2>>. Acesso em: 18 set 2013.

² Dados disponíveis em: <<http://data.worldbank.org/indicador/SH.STA.ACSN/countries?display=graph>>. Acesso em: 18 set 2013.

³ Dados disponíveis em <<http://data.worldbank.org/topic/poverty>>. Acesso em: 18 set 2013.

⁴ Dados disponíveis em <<http://data.worldbank.org/indicador/SL.TLF.TOTL.IN/countries/1W?display=graph>> e <<http://data.worldbank.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS/countries/1W?display=graph>>. Acesso em: 18 set 2013.

⁵ De acordo com o Banco Mundial, “Vulnerable employment is unpaid family workers and own-account workers as a percentage of total employment”. Dados disponíveis em <<http://data.worldbank.org/indicador/SL.EMP.VULN.ZS/countries/1W-BR?display=graph>>. Acesso em: 18 set 2013.

Apesar da formulação de políticas públicas voltadas à erradicação da pobreza e dos esforços filantrópicos e de organizações não governamentais para tanto, a fome, a exclusão social e a falta de acesso a bens primários como saúde e educação são situações presentes em todo o planeta. É possível questionar, então, se a responsabilidade sobre essas questões não deveria concernir também à sociedade civil e empresarial. Os mecanismos de mercado e o capitalismo global, ainda que causadores de avanços em oportunidades, conectividades e conhecimento, trouxeram consigo essas problemáticas aqui expostas. “O capitalismo global está muito mais preocupado em expandir o domínio das relações de mercado do que, por exemplo, [...] incrementar as oportunidades sociais para os pobres do mundo” (SEN; KLIKSBERG, 2010, p. 28). Não deveria a iniciativa privada tomar para si também a responsabilidade da busca pela melhoria da qualidade de vida das pessoas afetadas negativamente por suas atividades? Seria a responsabilidade social corporativa, surgida no último século, suficiente como contribuição do segundo setor?

Diante dessas questões surgem, então, modelos de negócios que, através de sua atividade principal, oferecem intencionalmente soluções para problemas da população pobre, buscando contribuir para o desenvolvimento sócio-econômico e para a redução de desequilíbrios na sociedade: os Negócios Sociais. Esses podem ser vistos como uma forma de complemento privado para as políticas públicas governamentais e as organizações não governamentais, e uma nova forma de lidar com questões sociais.

O surgimento de Negócios Sociais, que buscam desenvolver soluções de mercado que contribuam para geração de mudanças positivas na sociedade ao mesmo tempo em que são sustentáveis e que geram lucro, é um fenômeno relativamente recente e, por isso, não totalmente explorado no que tange seu conceito, sua aplicabilidade e seu impacto. Eles representam uma mescla entre os valores associados às empresas maximizadoras de lucros e às organizações não lucrativas (WILSON; POST, 2011).

À vista disso, o presente trabalho se propõe a analisar o conceito e objetivos dos Negócios Sociais, relacionando-os com a busca por desenvolvimento humano e erradicação da pobreza no mundo. No Capítulo 1, aborda-se a pobreza enquanto privação de liberdades e a teoria das capacitações a partir das óticas de Amartya Sen e Martha Nussbaum, como contraponto à interpretação de pobreza como carência monetária, e a relação dessas com o objetivo e a contribuição dos Negócios Sociais. No Capítulo 2, busca-se delinear o conceito

de Negócios Sociais, assim como seus desafios e diferentes interpretações acerca do setor. A seguir, no Capítulo 3, a partir de uma análise do cenário e contexto brasileiros, com dados de uma pesquisa realizada pelos principais agentes do setor no país, investiga-se que variáveis e condições poderiam levar ao surgimento e êxito desses. Por fim, são apresentadas as conclusões e considerações finais do trabalho.

1.1 RELEVÂNCIA DO ESTUDO

O estudo se faz relevante ainda por quatro outros principais motivos, além do já mencionado argumento acerca da responsabilidade compartilhada da sociedade civil para com o desenvolvimento. Primeiramente, os Negócios Sociais apresentam um novo olhar sobre as problemáticas sociais. Há uma capitalização do social, a transformação das dificuldades pelas quais passam a população pobre em um modelo de negócios lucrativos e, portanto, sustentável. Isso significa que seu horizonte de impacto pode ser ampliado e seu potencial de escalabilidade pode ser maior. Os Negócios Sociais não são suportados por doações – eles são lucrativos e possuem funcionamento semelhante ao de empresas tradicionais. Esse olhar difere do olhar do agente público, do governo, e de ações filantrópicas: é uma nova forma de promoção de desenvolvimento, autonomia e liberdades. Essas características tornam esse um objeto importante de estudo.

Em segundo lugar – por se tratar de um conceito relativamente novo –, o setor de Negócios Sociais é definido de formas diferentes e por vezes contraditórias, como com a questão da distribuição ou não de lucro nos Negócios Sociais (NAIGEBORIN, 2011), abordada no capítulo 3. Além disso, muitas vezes é relacionado e por vezes confundido com outros conceitos, como Empreendedorismo Social (DERAEDT, 2009), Economia Solidária, Negócios Inclusivos e Negócios voltados para a Base da Pirâmide (PRAHALAD, HART, 2002). Por todos os citados voltarem-se à resolução de questões sociais, há vários pontos de encontro em suas definições, mas também diferenças conceituais importantes, como tratadas no capítulo 3. É necessário diferenciá-los e compreender suas bases teóricas e formas de atuação para, então, analisar as características e os desafios inerentes a cada uma das formas existentes e contribuir para suas superações.

Em terceiro lugar, do ponto de vista acadêmico, conforme exposto por Dacin, Dacin e Tracey (2011), a produção intelectual voltada ao empreendedorismo social ainda é pequena e bastante concentrada nas áreas de administração e gestão. “Os pesquisadores das áreas de gestão e ciência organizacional possuem opiniões diversas acerca do futuro do empreendedorismo social como uma linha de pesquisa, que variam do entusiasmo ao ceticismo” (DACIN, DACIN, TRACEY, 2011, p. 1, tradução nossa). Em pesquisa realizada em 2009 (SHORT et al, 2009 apud DACIN, DACIN, TRACEY, 2011), dos 152 artigos encontrados relacionados a empreendedorismo social, datados a partir de 1991, 40% deles foram publicadas em revistas de gestão. Esse baixo volume de produção acerca do tema torna ainda mais justificável sua exploração, principalmente sob uma ótica econômica, e não gerencial.

Em quarto lugar, a realização de uma análise dos dados disponíveis para o Brasil sobre Negócios Sociais com o intuito de analisar o impacto de diferentes variáveis no surgimento e crescimento do setor de Negócios Sociais no Brasil pode contribuir para estudos posteriores acerca do tema. Essa análise pode indicar tendências do setor e, assim, auxiliar futuras iniciativas no processo de tomada de decisões e direcionamentos.

O objetivo geral desse trabalho será o de conceituar e delimitar o modelo de Negócios Sociais, demonstrando como esses enfrentam os desafios da criação de valor social através dos mecanismos de mercado, de forma a contribuir para o desenvolvimento humano e social. A hipótese proposta pela autora será a de que os mesmos são uma alternativa positiva no combate a problemas sociais, contribuindo para o desenvolvimento humano. O trabalho se propõe a relacionar conceitualmente, com base nos trabalhos de Martha Nussbaum e Amartya Sen, o modelo dos Negócios Sociais com o tema do desenvolvimento humano e da abordagem das capacitações, analisando a possível contribuição dos Negócios Sociais para o desenvolvimento humano e social. Além disso, busca-se clarificar o conceito, expondo diferentes perspectivas e trazendo exemplos práticos para expor e analisar a forma como se combinam efetivamente valores sociais e econômicos, ideias tidas como paradoxais. Finalmente, a partir do mapeamento do campo de Negócios Sociais e Negócios Inclusivos no Brasil realizado pelo Plano CDE (2011), pretende-se identificar o potencial de impacto no desenvolvimento social do país.

2 A POBREZA MULTIDIMENSIONAL E O DESENVOLVIMENTO HUMANO

O surgimento dos Negócios Sociais está intrinsecamente associado à formulação de estratégias de redução da pobreza. Por essa razão, é fundamental investigar o que entendemos como pobreza. Esse capítulo se volta a esse entendimento, com ênfase na abordagem das capacitações e da pobreza enquanto privação de liberdades, relacionando-a ao objetivo do setor e à sua contribuição.

2.1 A ÓTICA UNIDIMENSIONAL DA POBREZA

O conceito monetário de pobreza, se considerado isoladamente, é bastante limitado. No Brasil e em vários outros países no mundo, é o principal método de mensuração, e o utilizado para formulação de políticas públicas. O limiar da pobreza extrema definido pelo Banco Mundial e adotado mundialmente é de uma renda per capita de US\$1,25 por dia, apesar de poder variar para diferentes estudos. Banerjee e Duflo (2011) utilizam a linha de 99 centavos de dólar por dia para a análise de pobreza extrema na Índia. De acordo com eles, em 2005, 865 milhões de pessoas, o que equivale a 13 por cento da população mundial, viviam com essa quantidade de renda mensal.

A linha da pobreza monetária, tem, em muitos países, o foco na alimentação. Na América Latina e especialmente no Brasil, as linhas de pobreza mais utilizadas para definir os beneficiários das políticas públicas eram calculadas a partir do Método Calórico Indireto⁶, considerando-se a insuficiência calórica (SOARES, 2009). Atualmente, no entanto, a linha de pobreza monetária brasileira adotada oficialmente é considerada “político-administrativa”, denominada em unidades de renda domiciliar per capita mensal. De acordo com Osório, Soares e Souza (2011), essa deve variar de acordo com o crescimento econômico, mas possuir um valor absoluto real fixo durante determinado período de tempo, no lugar de uma variação que acompanhe, por exemplo, as alterações no salário mínimo, para que seja possível monitorá-la. Além disso, a medida de pobreza utilizada pelas políticas públicas brasileiras, de

⁶ Ou, em inglês, *Cost of Basic Needs*.

proporção de pobres para o total da população, não considera nem a intensidade da pobreza, nem sua distribuição entre os pobres.

Em relação à pobreza econômica, Sen coloca:

Às vezes a ausência de liberdades substantivas relaciona-se diretamente com a pobreza econômica, que rouba das pessoas a liberdade de saciar a fome, de obter uma nutrição satisfatória ou remédios para doenças tratáveis, a oportunidade de vestir-se ou morar de modo apropriado, de ter acesso a água tratada ou saneamento básico (SEN, 2010, p. 17).

A pobreza econômica pode levar a privação de outros tipos de liberdade, mas a questão que se impõe é a de que a renda do indivíduo e da sua família não necessariamente transmite a liberdade desses para viverem suas vidas da forma como preferirem. A linha que aborda unidimensionalmente a renda para determinar a existência ou não de pobreza o faz considerando que a alimentação é a única necessidade básica de fato vital para a sobrevivência dos indivíduos. Faz-se necessário, como coloca Sen (2010 [ano de publicação original: 1999]), ter uma ótica integrada de expansão de liberdades substantivas de forma interligada – liberdades econômicas, sociais e políticas.

2.2 A ABORDAGEM DAS CAPACITAÇÕES

Definir a pobreza enquanto insuficiência de renda não parece ser um bom critério – apesar de ser objetiva e, por isso, “facilitar” a formulação de políticas para seu combate, a erradicação da pobreza monetária como alvo final da política pública não encerra a questão. Há uma impossibilidade de traduzir diferentes atributos em uma única dimensão - não considera-se a ampliação de liberdades, a redução de privações e o acesso a oportunidades, por exemplo. Nessa visão, a renda torna-se uma realização, um fim em si.

Martha Nussbaum e Amartya Sen oferecem outra perspectiva sobre a pobreza - a abordagem das capacidades, que amplia sua definição, sob uma ótica multidimensional, e oferece uma forma de comparar qualidade de vida e teorizar acerca de justiça social (NUSSBAUM, 2011). As capacidades, como definidas por Sen, seriam as combinações de funcionalidades que os indivíduos seriam capazes de atingir - seriam, portanto, uma forma de liberdade: "a liberdade substantiva de atingir combinações alternativas de funcionalidades" (SEN *apud* NUSSBAUM, 2011, p. 20). A “pobreza real”, ou privação de

capacitações, seria uma abordagem mais pertinente que a carência monetária. A renda seria apenas um instrumento – um meio, e não o fim, o objetivo último – para que fosse possível levar uma vida digna e com nível coerente de bem-estar. A privação relativa de rendas pode resultar em privação absoluta de capacitações. Ser relativamente pobre em um país rico pode representar uma grande desvantagem em capacitações, mesmo quando a renda absoluta é elevada, se comparada aos padrões mundiais, já que se faz necessária maior quantidade de renda para adquirir bens suficientes para o mesmo funcionamento social.

Amartya Sen considera que os principais argumentos em favor da abordagem da pobreza como privação de capacitações são:

1. A pobreza pode sensatamente ser identificada em termos de privação de capacidades; a abordagem concentra-se em privações que são *intrinsecamente* importantes (em contraste com a renda baixa, que é importante apenas *instrumentalmente*).
2. Existem *outras* influências sobre a privação de capacidades – e, portanto, sobre a pobreza real – além do baixo nível de renda (a renda não é o único instrumento de geração de capacidades).
3. A relação instrumental entre baixa renda e baixa capacidade é *variável* entre comunidades e até mesmo entre famílias e indivíduos (o impacto da renda sobre as capacidades é contingente e condicional) (SEN, 2010, p. 120, grifos do autor).

A renda não é considerada por Sen e Nussbaum como questão irrelevante. Estes dois conceitos não devem ser totalmente desvinculados, dado que a renda é um meio de obter capacitações, e uma “forte condição predisponente de uma vida pobre” (SEN, 2010, p. 120). Ainda assim, essa seria apenas um instrumento para o preenchimento das potencialidades humanas e a redução de privações. “As relações instrumentais, por mais importantes que sejam, não podem substituir a necessidade de uma compreensão básica da natureza e das características da pobreza” (SEN, 2010, p. 126). A abordagem das capacitações seria uma melhor estratégia para conceituar a pobreza e formular políticas para sua erradicação, dada a importância dos funcionamentos e capacitações para a geração de bem-estar.

Empiricamente, há uma dissociação entre desigualdade de renda e outras formas de desigualdade – políticas, de bem-estar, de saúde e escolaridade, entre outras, devido às diversas influências econômicas que afetam as desigualdades de vantagens individuais (SEN, 2010). Em relação às taxas de mortalidade, por exemplo, é possível perceber a influência de fatores que atuam em direção oposta à desigualdade econômica, mas que envolvem questões de políticas públicas com fortes componentes econômicos: financiamento dos serviços de saúde e de seguro saúde, fornecimento de educação e gastos com segurança pública. Ou seja,

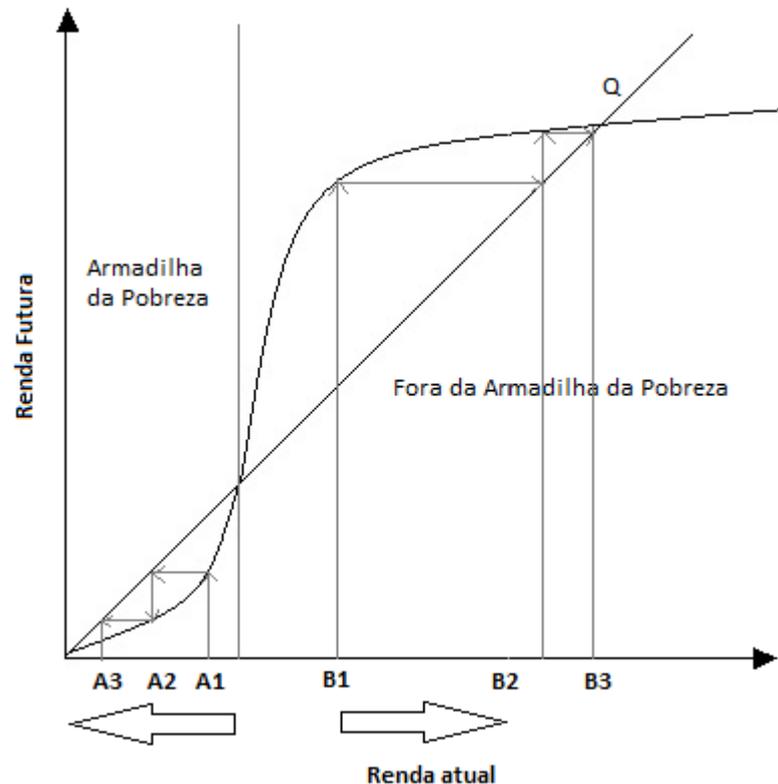
a avaliação sob a ótica monetária pode ocultar diversidades internas, e a suposição de que a abordagem da comparação de renda é um modo mais “prático” de estabelecer diferenças interpessoais de vantagens e liberdades torna-se difícil de sustentar.

Disso decorre que, ao focar em políticas para elevação de renda, ignoram-se outras importantes questões, como acesso a saúde e educação, que se fazem tão ou mais importantes. Além disso, uma medida monetária é muito crua e simplista como definição de pobreza. Mesmo dentro do Brasil há diferentes custos de vida, que variam em cada região, assim como diferentes culturas e formas de utilização do dinheiro. A título de exemplo, a quantidade de dinheiro necessária para a vida no campo é muito menor e, por vezes, não se coloca como fundamental para a sobrevivência familiar, ao passo que, na cidade, o dinheiro se torna essencial. O acesso à educação e à saúde, no entanto, faz-se necessário em ambos ambientes.

2.3 A ARMADILHA DA POBREZA: DINÂMICA DE POUPANÇA *VS.* DINÂMICA DE *CAPABILITIES*

A armadilha da pobreza determina que o rendimento hoje influencia o rendimento no futuro. Isso ocorre devido ao formato da curva de renda atual *versus* renda futura. Se a renda atual fosse igual à renda no futuro, a curva seria proporcional e teria o formato da curva Q, como indicado na Figura 1. No entanto, a curva apresenta formato de S – para os mais pobres, que estão na zona da armadilha da pobreza, a renda futura é menor que a renda presente; ou seja, eles tornam-se mais pobres à medida que o tempo passa (como indicado na evolução na Figura 2 de A1 para A2 e A3). Para os que se encontram fora da armadilha da pobreza, com maior nível de renda, o futuro indica maiores rendimentos que o presente. Isso também ocorre a um nível intergeracional. Quando a pobreza existe de forma crônica, cria-se uma alta dependência temporal da pobreza, e essa passa de uma geração a outra.

Gráfico 2 - A armadilha da pobreza e a curva S



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados de Banerjee e Duflo (2011).

Se essa curva representa corretamente a realidade, isso indica que a renda de hoje, que determina o que é consumido em termos de alimentação, saúde e educação, influencia a renda futura, e que externalidades positivas podem gerar uma elevação para acima da curva Q e para fora da zona da armadilha da pobreza. De acordo com Banerjee e Duflo (2011), haveria fatores primordiais que criariam a armadilha da pobreza e que, se mitigados, tornariam possível libertar-se da pobreza e passar ao círculo virtuoso de riqueza e investimento. O importante não é, então, a fonte do auxílio – governo, iniciativa privada ou terceiro setor – mas, sim, para onde ele é direcionado e de que forma ele é utilizado para ajudar a erradicar a pobreza mundial.

Ainda assim, é possível lançar um novo olhar sobre o esquema da armadilha de pobreza. Na teoria exposta por Banerjee e Duflo, a capacidade de poupar é o que permite o salto do ciclo vicioso da pobreza para o ciclo virtuoso de riqueza e acumulação. Mas, como a renda é apenas um meio para a geração de bem-estar e liberdades, não seria melhor observar o esquema a partir de uma ótica multidimensional? Assim sendo, a curva S pode ser vista não

como dependente da dinâmica de poupança, mas como dependente do acúmulo de capacitações. Ora, assim como a renda presente influencia a renda futura, as capacitações desenvolvidas pelas pessoas influenciam suas capacitações futuras e, conseqüentemente, suas liberdades e bem-estar - tanto individualmente, quanto de forma intergeracional. E então sim, como consequência do acúmulo de capacitações, há um acúmulo de renda. Mas o fim, ou seja, o objetivo primordial, é o de aumento de qualidade de vida, como definido pelo desenvolvimento de capacitações.

A curva S poderia ser determinada pelo que Nussbaum (2011) coloca como *combined capabilities*, ou liberdades substantivas, formadas pelas *internal capabilities* - estabelecidas pelas características individuais -, e pelas oportunidades de escolha e ações. O estímulo externo para o desenvolvimento de *internal capabilities* pode ser realizado através da educação, de recursos para a expansão da saúde física e emocional, do suporte familiar, entre outros estímulos (NUSSBAUM, 2011). Por outro lado, as oportunidades de escolhas e ações são determinadas pelas condições econômicas, políticas e sociais do ambiente, atribuído à forma de organização das sociedades.

Nussbaum coloca que todos deveriam ter a possibilidade de chegar a um certo nível de *combined capabilities*, no sentido de liberdades de ação e escolha.

Então a atitude em relação às capacitações básicas individuais não deve ser meritocrática - ou seja, pessoas naturalmente mais qualificadas recebem melhor tratamento -, mas, sim, o oposto: aqueles que necessitam de mais ajuda para **chegar acima do limiar** [de *combined capabilities*] devem receber mais ajuda (NUSSBAUM, 2011, p. 24, tradução e grifo nossos).

Esse nível mínimo poderia ser definido como a própria barreira da armadilha da pobreza. No momento em que esse limiar é atingido, a pessoa inicia o seu próprio círculo virtuoso de desenvolvimento e acúmulo de bem-estar.

2.4 POBREZA ENQUANTO PRIVAÇÃO DE LIBERDADES

John Rawls, filósofo americano dedicado ao estudo da justiça e das instituições sociais, coloca que o esforço, a luta e a ética profissional são amplamente moldados pelo

ambiente e até mesmo pela ordem de nascimento das pessoas. Dessa forma, a renda, a riqueza e as oportunidades de vida não deveriam basear-se em fatores arbitrários do ponto de vista moral, e o resultado de um sistema de livre mercado e transações voluntárias não seria justo. Uma transformação social poderia ser considerada justa se possuísse, como resultado, vantagens voltadas aos menos favorecidos (SANDEL, 2011).

Diversos outros fatores influenciam na relação entre renda e capacitações. Idade, papéis sexuais e sociais, organização familiar e de parentesco e fatores culturais enquadram-se em situações em que o indivíduo não possui poder de influência – ou o tem de forma limitada – e não dispõe de escolha se não a de aceitar tal condição. Esses marcadores identitários determinam em certa proporção a existência ou não de privação de renda e podem limitar a conversão de renda em capacitações. É por isso que o estímulo à autonomia das pessoas e a liberdade de escolha compõem parte fundamental das políticas de desenvolvimento humano.

Immanuel Kant coloca a liberdade como o oposto da necessidade. Somos “escravos” de nossos apetites e impulsos. O filósofo cria o conceito de heteronomia, como contrário à autonomia, para demonstrar os atos que são realizados em oposição às escolhas individuais – as pessoas agiriam como meios para a realização de fins que foram a elas atribuídos. A autonomia, por sua vez, é a liberdade para agir de forma livre e “anônima”, de realizar algo como um fim em si (SANDEL, 2011). Se fôssemos ditados apenas por desejos e vontades, não seríamos livres; todo o exercício da vontade estaria condicionado ao desejo por um objeto, seja ele qual for. A escolha seria heterônima.

Sen (2010) discute a questão dos mecanismos de mercados e do erro em abordá-lo apenas como derivativo do desenvolvimento. Em oposição a Rawls, ele coloca que seria impossível ser “genericamente contra” os mercados, dado que as trocas fazem parte da interação entre os seres humanos. Dessa forma, a exclusão do mercado de trabalho de parte da população também é uma forma de limitação e privações de liberdades individuais, tanto econômicas como sociais. O trabalho desempenha um papel importante na vida social e “a liberdade de entrar em mercados pode ser, ela própria, uma contribuição importante para o desenvolvimento” (SEN, 2010, p. 21).

A exclusão dos indivíduos aos mecanismos de mercado, assim com a inclusão injusta ou desfavorável – como o trabalho infantil e o trabalho forçado, ou em condições de semiescravidão –, também são formas de privação (SEN; KLIKSBURG, 2010). É para essa

privação que se voltam os Negócios Inclusivos, que inserem em sua cadeia de produção os trabalhadores marginalizados, em condições de trabalho dignas e através dos princípios do comércio justo. As empresas solidárias, por sua vez, organizam-se de forma igualitária e de forma cooperativa, e não competitiva. A Economia Solidária se volta ao estudo de um modo de produção colaborativo, onde há apenas uma classe de trabalhadores e detentores do capital, distribuído de forma igualitária em cada cooperativa ou sociedade econômica (SINGER, 2002).

Nussbaum (2011) propõe como tarefa imperativa dos governos e das políticas públicas o aprimoramento da qualidade de vida de todas as pessoas, como definido por suas capacitações. A pobreza deve ser encarada não apenas como a não-posseção de bens, de renda e de satisfação de necessidades; mas, sim, como a impossibilidade de conquistá-las. As políticas assistencialistas de transferência de renda contribuem para satisfazer necessidades básicas e podem auxiliar na melhora das condições essenciais necessárias para uma vida “digna”, mas a redução efetiva da pobreza se dá quando essa política não é mais necessária, e não quando ela atinge a todos abaixo da linha de pobreza extrema.

Os Negócios Sociais se colocam como alternativa sustentável para a promoção de autonomia e para o enfrentamento de problemas sociais, se orientando a prover oportunidades e liberdades para a população de baixa renda. Oportunidades, como em casos de negócios voltados ao microcrédito, com taxas acessíveis de juros, que proporcionam um meio para que os pobres busquem sua independência e autonomia. Liberdade, por prover serviços e produtos relacionados à saúde, educação, saneamento básico, entre outros, de forma acessível e que contribuem para o aumento da qualidade de vida dessas pessoas.

3 OS NEGÓCIOS SOCIAIS

Esse capítulo tem por objetivo delinear o conceito de Negócios Sociais, expondo as diferentes interpretações acerca do setor, e propondo uma nova abordagem acerca do que e de quem de fato o compõe. Discorre-se também sobre a evolução do fenômeno do empreendedorismo social e do surgimento da ideia da geração de impacto social enquanto modelo de negócio, além de exemplos para analisar a forma como se mesclam de maneira efetiva valores sociais e econômicos.

3.1 CONSIDERAÇÕES HISTÓRICAS

O objetivo de aliviar problemas sociais não é recente. Não cabe aqui, porém, detalhar a história e a evolução da visão sobre a pobreza. O trabalho limita-se, apenas, a focar em alguns momentos históricos que são relevantes e não poderiam ser omitidos para a discussão sobre os Negócios Sociais. Como coloca Dees (2001), o empreendedorismo social não surgiu nos tempos atuais - os empreendedores sociais sempre existiram, mesmo que com outros nomes. Eles foram os responsáveis por muitas das instituições atuais, e hoje estão presentes no meio governamental, em organizações do terceiro setor e inclusive em empresas. Alguns eventos ao longo do tempo se destacam nos esforços para aliviar a pobreza e os problemas sociais.

No século XVIII, a pobreza era definida através da alimentação. “As discussões sobre o que os pobres deveriam comer sugeriam que a única coisa que eles faziam era comer” (SHERMAN, 2001, p. 42, tradução nossa). A pobreza era "monocromática", caracterizada pela fome. Nessa época, instituições como a igreja encarregavam-se de zelar pela população carente. Apenas a partir do final do século XIX e início do século XX, com o processo de industrialização e o surgimento do Estado de bem-estar social, o governo passa a se colocar como o responsável por garantir o bem-estar da população e aumento da qualidade de vida (DELLAGNEZZE, 2012). O conceito de pobreza como objeto de políticas públicas surge nesse ínterim, sob uma perspectiva de sobrevivência, a partir de estudos de nutricionistas que sugeriam que a baixa renda da população carente não era suficiente para a manutenção física dos indivíduos (CRESPO; GUROVITZ, 2002).

Ao longo das últimas décadas, a busca pela erradicação da pobreza tornou-se mais presente tanto em forma de políticas públicas, quanto no ambiente do setor privado. O termo desenvolvimento, que começa a ser utilizado e discutido com maior apelo mundial com o discurso de posse de 1949 do então presidente dos Estados Unidos Harry Truman, “cria” a noção de subdesenvolvimento. “Naquele dia, dois bilhões de pessoas passaram a ser subdesenvolvidas” (ESTEVA, 2000, p. 60). O Banco Mundial tomou as rédeas desse debate, sob a gestão de Robert McNamara, e trouxe a redução da pobreza como um de seus cernes, construindo uma definição “político-intelectual” de combate a essa (PEREIRA, 2010).

Na metade dos anos 50, o conceito de responsabilidade social ganha espaço no setor privado, demonstrando a compreensão de que as empresas também seriam responsáveis pelo dano causado ao ambiente em que atuavam (BERTONCELLO; JÚNIOR, 2007), passando essas a ter um papel ativo, encarregando-se da busca por relacionamentos éticos com os públicos afetados pelos negócios realizados.

Nos anos 70, a pobreza adota conotação de carência de necessidades básicas, impondo-se exigências de níveis de consumo mínimos. A ONU e outras instituições internacionais adotam essa concepção, expandindo o conceito restritivo de pobreza enquanto sobrevivência física. Na década seguinte, o entendimento de pobreza altera-se e surgem dois enfoques principais - o primeiro, da noção de pobreza como privação relativa, onde alimentação, conforto, acesso a necessidades básicas e cumprimento de papéis sociais passam a ser indispensáveis para uma vida digna; o segundo, definido pelo Consenso de Washington, em que o crescimento econômico e a riqueza gerada a partir desse teriam como conseqüência o beneficiamento da população pobre (CRESPO; GUROVITZ, 2002).

O Relatório Brundtland de 1987 das Nações Unidas inicia um debate sobre desenvolvimento sustentável, e propõe estratégias para tanto. O desenvolvimento sustentável fica definido como a noção de que é preciso suprir necessidades presentes sem comprometer a capacidade das próximas gerações de suprir necessidades futuras, com um melhor uso dos recursos naturais, considerando a inter-relação entre pessoas, recursos, meio-ambiente e desenvolvimento (UNITED NATIONS, 1987).

Só nos anos 90 a sustentabilidade é inserida no discurso das empresas privadas e passa a ser discutida pelo segundo setor. John Elkington, cientista social inglês, cunhou o termo *triple bottom line*, ou linha de base tripla, em tradução livre, que objetiva a mensuração de

resultados de uma empresa através de três dimensões: econômico, social e ambiental (ELKINGTON, 1997).

No Fórum Econômico Mundial de 2011, em Davos, Michael Porter participou de um painel, *The Future of Enterprise*, ou o Futuro das Empresas, tradução nossa⁷, em que advoga que a geração de impacto socioambiental deve passar a ser vista como papel também das empresas, e que o senso comum de que empresas lucram causando problemas sociais - tal como a poluição - está errado; o que deve ocorrer é justamente o contrário - as empresas devem lucrar ao solucionar problemas sociais. Porter é o criador da noção de geração de valor compartilhado - a ideia de adereçar problemas sociais com modelos de negócios (PORTER; KRAMER, 2011).

O que Porter coloca é a própria essência dos Negócios Sociais - criar produtos e serviços que solucionem problemas sociais e atendam uma parcela carente da população de forma auto-sustentável. Tende-se a responsabilizar a solução de problemas ao governo, à filantropia e a organizações não governamentais. Pelo lado das políticas públicas, como exemplo, a própria constituição brasileira impõe como objetivo fundamental da República Federativa do Brasil a erradicação da pobreza e da marginalização, além da redução das desigualdades sociais e regionais⁸. Ou seja, toma para si a responsabilidade, mas, sem a colaboração de outros setores econômicos, não é capaz de suprir as necessidades da população carente.

Ainda de acordo com Porter (2011), apenas as empresas seriam capazes de gerar recursos, e esses são gerados quando se consegue sanar uma necessidade com a geração de lucro. Os modelos de negócios pelos quais são moldados os Negócios Sociais são construídos a partir de uma interface entre criação de valor econômico e criação de valor social e, dessa forma, utilizam os recursos de forma auto-sustentável, conseguindo tornar essas soluções escaláveis e eficientes.

⁷ Vídeo do painel disponível em: <<http://www.youtube.com/watch?v=8BZIWb8NcZ4>> Acesso em: 5 set. 2013.

⁸ Fonte: Constituição Federal de 1988, art 3, III. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 5 set 2013.

3.2 OS NEGÓCIOS SOCIAIS COMO SETOR ECONÔMICO

Os Negócios Sociais unem dois objetivos equivocadamente tidos como contraditórios – o de gerar e maximizar o lucro, característica do segundo setor econômico, ou setor privado, ao de causar impacto social às populações carentes, inerente ao terceiro setor da economia, composto por organizações não governamentais (WILSON; POST, 2011). Por isso, são inseridos informalmente em um novo setor, o setor 2.5, quarto setor, "setor privado orientado para a consciência social" (YUNUS; JOLIS, 2004, p. 265) ou ainda *citizen sector* (DRAYTON, 2002), ou setor cidadão, tradução nossa.

Há uma importante questão que se impõe em relação ao campo dos Negócios Sociais, justamente por esse ainda estar em formação, e não possuir um delineamento claro. Em um debate sobre contribuições à redução de pobreza, desigualdade e exclusão social, é possível incorporar organizações da sociedade civil, cooperativas, empresas, investidores, governo, organizações não governamentais, negócios inclusivos, Negócios Sociais (COMINI; BARKI; AGUIAR, 2012). Mas quem de fato compõe o chamado setor 2.5? Quais os agentes que fazem parte e contribuem para essa geração de impacto social de forma sustentável? No entendimento desse trabalho, assim como o segundo setor é formado por inúmeros segmentos empresariais, esse também o é. O ponto em comum seria, então, o de geração de impacto social como cerne do negócio e propósito da criação do empreendimento, sendo esse realizado de forma auto-sustentável.

Mas essa geração de impacto social deve ser melhor determinada. Relacionando ao discutido no capítulo anterior, é preciso ter em mente o que de fato impacta de forma a alterar o curso da vida dessas pessoas - ou seja, o que faz o ciclo da armadilha da pobreza ser quebrado? E esse é um ponto focal em nossa delimitação de Negócio Social. A geração de impacto social desse setor deve ser aquela que contribui para o desenvolvimento humano, no sentido de reduzir privações, ampliar liberdades e contribuir para o desenvolvimento de capacitações - dessa forma, colaborando de fato para sanar problemas de uma população carente.

À vista disso, os Negócios Sociais, a partir de uma visão *lato senso*, poderiam ser formados por qualquer empreendimento que aja de maneira independente, ou seja, que não dependa de doações e seja capaz de produzir os seus próprios recursos, e que buscam

contribuir para o desenvolvimento humano e, dessa forma, aumento do bem-estar de parcela carente da população, com carência no sentido amplo da palavra - em termos de renda, capacitações, acesso a bens de necessidade básica, entre outras privações. Esses deveriam seguir as proposições colocadas por Chu e discutidas no ponto 3.3: escala, para atingir o maior número de pessoas possíveis; permanência - dado que as soluções dificilmente serão completas a curto prazo, faz-se necessária a realização de intervenções que possam atingir mais gerações e tenham maior efeito; contínua eficácia, para sempre buscar a melhora do modelo utilizado; e eficiência, buscando a redução de custos e preços (YUNUS, CHU, 2008). O Negócio Social não necessariamente deve se voltar exclusivamente à população de baixa renda, mas ter como princípios a concepção de produtos e serviços acessíveis a essa e a geração de bem estar da população.

Se essa for a definição de Negócio Social, então cooperativas, negócios inclusivos, e também certas outras formas de empreendimentos que geram bem-estar social também poderiam ser incluídos no setor 2.5. Essa definição parece fazer mais sentido, já que integra diferentes formas de organização estrutural, mas com o mesmo objetivo final, em um mesmo setor, no lugar de segregá-los.

3.2.1 Negócios Sociais *stricto sensu*

São negócios cujos produtos ou serviços finais contribuem para gerar um impacto social, fazendo uso de mecanismos de mercado para a oferta desses. Segundo a definição da Artemisia, organização pioneira no fomento de Negócios Sociais no Brasil, são empresas que, “por meio da sua atividade principal, oferecem intencionalmente soluções para problemas da população de baixa renda”⁹. O conceito de Negócios Sociais foi primeiramente proferido por Bill Drayton, sócio fundador da organização americana e rede de empreendedores Ashoka, nos anos 70. Os Negócios Sociais segundo definição utilizada pela Artemisia são caracterizados pela venda de um produto ou serviço que contribui para melhorar a qualidade de vida da população de baixa renda, sendo o negócio auto-sustentável, com potencial de escala, e com a real intenção de causar impacto social.

⁹ Disponível em <http://www.artemisia.org.br/entenda_o_conceito.php>. Acesso em: 4 nov 2013.

Um dos exemplos é a plataforma virtual Geekie¹⁰. Ela fornece um serviço educacional voltado a estudantes do Ensino Médio, com ferramentas personalizadas que se adequam ao nível de aprendizado do aluno - essa metodologia é denominada de aprendizado adaptativo. O serviço é oferecido a escolas, também funcionando como ferramenta para o professor, que recebe sugestões pedagógicas e pode analisar o desempenho dos estudantes, adequando o ensino de acordo com as informações coletadas. A Geekie funciona com um processo denominado subsídio cruzado - a cada implementação realizada em uma escola privada, implementa-se também a plataforma em uma escola pública. Dessa forma, a Geekie contribui para a educação de alunos do Ensino Médio e, ao mesmo tempo, torna acessível a pessoas de baixa renda a mesma plataforma.

3.2.2 Negócios Inclusivos

A Artemisia e o PNUD (2008) abordam, respectivamente, Negócios Sociais e Negócios Inclusivos. Os Negócios Inclusivos conforme expostos pelo PNUD são modelos que "envolvem os pobres no processo de desenvolvimento econômico no âmbito da demanda, como clientes e consumidores, e no âmbito da oferta, como empregados, produtores e donos de negócios em vários pontos das cadeias de valor" (PNUD, 2008, p. 2). A Artemisia, como já dito, considera Negócios Sociais aqueles que de forma intencional oferecem através de sua operação principal, soluções para a população de baixa renda, e inclui em sua definição negócios que "incluem pessoas marginalizadas na cadeia de valor, como fornecedores ou produtores, de forma que a inclusão é necessária para a operação do negócio"¹¹.

Os conceitos de ambas as organizações parecem se mesclar e, nesse trabalho, considerou-se importante distingui-los, apesar de considerá-los parte do mesmo setor econômico. Dessa forma, a diferença principal está na forma de atingir a população carente. Se o negócio oferece um serviço que atende uma necessidade dessas pessoas - por exemplo, um software computacional de leitura e ampliação de tela para deficientes visuais¹² a um custo acessível, ele é considerado um Negócio Social. Por outro lado, se o negócio inclui a

¹⁰ Fonte: <<http://www.geekie.com.br>>. Acesso em: 4 nov 2013.

¹¹ Disponível em <http://www.artemisia.org.br/entenda_o_conceito.php>. Acesso em: 4 nov 2013.

¹² Caso do negócio social F123. Fonte: <<http://f123.org/projeto-f123org-2>>. Acesso em: 4 nov 2013.

população carente em sua cadeia de valor - por exemplo, realizando a venda do artesanato e o auxílio necessário a mulheres produtoras e artesãs de comunidades carentes¹³, ele é considerado um Negócio Inclusivo. Ou seja, seu produto final não necessariamente gera um impacto ou uma alavanca social para seus clientes, mas sua forma de produção, por outro lado, o faz.

3.2.3 Cooperativas

A ideia do cooperativismo parte do princípio de que deve haver cooperação entre os agentes econômicos, e não competição - dessa forma, dentro dos moldes da Economia Solidária, a organização e distribuição de renda deve ser realizada de forma igualitária. Na cooperativa, os trabalhadores são sócios e possuem a mesma parcela de capital e o mesmo poder de voto para tomada de decisões. “A economia solidária é outro modo de produção, cujos princípios básicos são a propriedade coletiva ou associada do capital e o direito à liberdade individual” (SINGER, 2002, p. 10). Na cooperativa, não há lucro, mas retirada, variável de acordo com a receita.

Um dos principais exemplos é o Grameen Bank, cooperativa de microcrédito criada nos anos 70 pelo professor universitário e economista Muhammad Yunus, e ganhadores do Prêmio Nobel da Paz de 2006 pelos impactos atingidos. O banco não exige garantias de seus membros - no lugar, é utilizado o *aval solidário* (SINGER, 2002): os membros são divididos em grupos de cinco pessoas, que ficam responsáveis coletivamente pelos pagamentos. Os empréstimos são realizados quase em sua totalidade a mulheres, que tornam-se sócias do Grameen. Os empréstimos seguem determinadas regras - são realizados com pagamento em até um ano, realizado semanalmente, e iniciam uma semana após o concedimento do empréstimo, com taxa de juros de até 20% ao ano, de acordo com o tipo de empréstimo (YUNUS; JOLIS, 2004). O Grameen Bank atende os requisitos postulados por Chu (YUNUS; CHU, 2008) - é escalável, tendo sido replicado para diversas partes do mundo e servido de modelo para várias outras iniciativas de microcrédito; é “permanente”, tendo sido criado há mais de 30 anos; eficaz, sofrendo expansão ano após ano - em 2010, já atendia mais de 97% dos vilarejos de Bangladesh e estava espalhado em diversas regiões do mundo; e eficiente, buscando a criação

¹³ Caso do negócio inclusivo Asta. Fonte: <<http://www.redeasta.com.br>>. Acesso em: 4 nov 2013.

de produtos acessíveis e adequados às necessidades de suas usuárias¹⁴.

Sen (2010), ao abordar a condição de agente das mulheres, cita o exemplo do Grameen Bank como um “êxito notável” na inclusão de mulheres nas atividades econômicas e conseqüente redução da desvantagem feminina no acesso a recursos econômicos. Ele coloca que uma das razões para a baixa participação das mulheres na economia, em alguns países, seria justamente a falta de acesso a esses recursos, e que sua participação seria “tanto uma recompensa em si [...] como uma grande influência para a mudança social em geral” (SEN, 2010, p. 261), já que resulta não apenas em geração de renda para elas, como também a benefícios sociais que decorrem da elevação da autonomia feminina, como inclusive a redução das taxas de mortalidade e fecundidade.

3.3 MAXIMIZAÇÃO DE LUCRO *VERSUS* GERAÇÃO DE IMPACTO

Os Negócios Sociais são também chamados de *hybrids, social purpose business ventures, for-benefit companies, social business, for-profit social ventures, and low-profit organizations* (WILSON; POST, 2011, p. 716). Naigeborin (2011) também cita outras duas definições – empresas sociais e negócios inclusivos, este último utilizado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. “Vários nomes com um objetivo comum: o desejo de utilizar estratégias de negócio para melhorar a qualidade de vida das pessoas de baixa renda” (NAIGEBORIN, 2011).

Apesar de possuírem o mesmo objetivo, os empreendimentos sociais possuem estratégias diferentes de atingi-los. Naigeborin (2011) aponta três formas – a inclusão da população pobre na cadeia produtiva do negócio; a oferta de produtos e serviços acessíveis e de boa qualidade para a base da pirâmide; e a oferta de produtos que aumentam a produtividade da população pobre, com o intuito de gerar renda para esses.

A inclusão social, alicerce da primeira forma de estratégia para gerar impacto positivo, pode ser alcançada por empresas que tenham como base os princípios do comércio justo, como cooperativas, e/ou que busquem a inclusão social através da inclusão dessas pessoas como fornecedores, distribuidores, empregados ou sócios. A oferta de produtos e serviços para a base da pirâmide pode atender às necessidades básicas humanas, como saúde,

¹⁴ Fonte: <http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=1105&Itemid=956>. Acesso em: 5 nov 2013.

educação, moradia e saneamento, ou ainda prover uma melhora na condição socioeconômica, disponibilizando produtos como celulares e computadores, ou ainda serviços como seguros a baixo custo. Finalmente, a busca pelo aumento da produtividade pode ser atingida com a oferta de microcrédito para atividades produtivas, ou equipamentos tecnológicos de baixo custo que possibilitem a inclusão social, como programas computacionais para deficientes visuais.

Kotler, Kartajaya e Setiawan (2010) conceituam um negócio social como uma empresa voltada à geração de lucro, mas que, ao mesmo tempo, nasce a partir de um propósito social, que pauta todo o trabalho e os esforços do empreendimento. Para o autor, haveria três formas de avaliar a forma de impacto e defini-lo como negócio social. Primeiramente, se há extensão da renda a partir da oferta de seu produto ou serviço – ou seja, oferecendo-o a preços mais baixos; em segundo lugar, se há expansão da renda disponível, ao oferecer produtos ou serviços não disponíveis à população de baixa renda, como os celulares vendidos pela Grameen Phone¹⁵, que busca democratizar o uso de aparelhos celulares em Bangladesh; ou as lâmpadas recarregáveis manualmente da Nuru Energy¹⁶, que provêem energia limpa e eficiente para comunidades pobres na África e na Ásia, que antes dependiam do querosene como fonte energética.

A terceira forma seria através do aumento de renda, “aumentando o nível de atividade econômica da sociedade subatendida” (KOTLER; KARTAJAYA; SETIAWAN, 2010, p. 164). Como exemplo de geração de renda podemos citar o Grameen Bank, que fornece microcrédito à pessoas de baixa renda, principalmente a mulheres, e a Hindustan Lever, que capacita empreendedores com treinamentos práticos e ensino de habilidades de vendas, permitindo que esses possam alavancar sua geração de renda.

Além disso, os negócios sociais precisariam adotar alguns princípios norteadores – voltar-se à educação de mercado, conectando o seu produto ao aumento da qualidade de vida do cliente; criar um elo com as comunidades locais e com os líderes informais, com o intuito de aumentar a receptividade e eliminar barreiras e resistências culturais a seus produtos ou serviços e, finalmente, buscar parceiras com governos e ONGs, aliando objetivos corporativos

¹⁵ Fonte: <<http://www.grameenphone.com>>. Acesso em: 5 nov 2013.

¹⁶ Fonte: <<http://nuruenergy.com>>. Acesso em: 5 nov 2013.

a objetivos governamentais, reduzindo custos para educação do mercado e potencializando a aceitação e credibilidade do negócio social.

A distribuição ou não de lucro, no entanto, é um ponto relevante de discórdia na caracterização de Negócios Sociais. Existem duas correntes principais: uma, liderada por Muhammad Yunus, e outra, mais ampla, com pensadores como Michael Chu, Stuart Hart e C. K. Prahalad como idealizadores.

Para Muhammad Yunus, os investidores devem recuperar o montante investido, mas não almejar o lucro. “Quando as pessoas são pobres, nosso papel é tirá-las da pobreza, e não fazer dos pobres uma fonte de renda pra nós mesmos”¹⁷. Dessa forma, todo o lucro gerado deve retornar ao negócio na forma de investimento.

A segunda corrente, de Chu, Hart e Prahalad, apóia a geração de lucro como uma forma de continuar a atrair investimentos. Chu coloca quatro condições, já citadas anteriormente, para que o negócio seja bem sucedido – escala, permanência, eficiência e eficácia. O propósito central do negócio social é o de criar algo benéfico à sociedade, mas que não se opõe à geração de lucro. Quando os dois objetivos conseguem ser fundidos, então poderá haver crescimento para a empresa e, dessa forma, como em qualquer outro empreendimento, há a oportunidade de atrair mais investidores¹⁸. O ponto convergente das duas correntes é que, em Negócios Sociais, o propósito e objetivo desses é de geração de impacto social e inclusivo, e não de maximização de lucro.

A segunda corrente possibilita o entendimento de que não há problema na geração de lucro, desde que esse não seja um processo independente a outros fatores. Sen (1997) discorre sobre a relação entre a escolha maximizadora e a escolha ótima. Os Negócios Sociais não buscariam a maximização do lucro mas, sim, a otimização desse; ou seja, a busca do equilíbrio da relação entre a geração de lucro e a geração de outros fatores - de bem estar social, de redução da pobreza, de ampliação de liberdades. A não-maximização do lucro - e sim sua otimização - possibilita a geração e desenvolvimento desses outros fatores. Otimizar o lucro significaria maximizar o desempenho e impacto social do negócio, considerando tanto a criação de valor social quanto a criação de valor econômico.

¹⁷ “When people are poor, our role is to get people out of poverty, not make out of poor people, money for ourselves”. Fonte: <<http://g1.globo.com/globo-news/mundo-sa/videos/t/todos-os-videos/v/negocio-social-gera-renda-para-comunidades-pobres/2783905/>>. Acesso em: 20 out 2013.

¹⁸ Fonte: <<http://g1.globo.com/globo-news/mundo-sa/videos/t/todos-os-videos/v/negocio-social-gera-renda-para-comunidades-pobres/2783905/>>. Acesso em: 20 out 2013.

3.4 DISTINGUINDO CONCEITOS

À vista das questões abordadas acima, é conveniente, da mesma forma como defini-lo, diferenciar o conceito de Negócios Sociais de outros conceitos. Serão abordados três pontos - os Negócios para a Base da Pirâmide; o Investimento Social Privado; e a Responsabilidade Social Corporativa.

3.4.1 Negócios para a Base da Pirâmide

São negócios que centram suas atividades nas necessidades dos pobres, ou seja, da Base da Pirâmide (BP). Esse termo foi utilizado por Prahalad e Hart (2002) para definir as 4 bilhões de pessoas que vivem com uma renda anual per capita de até US\$1.500. São diretrizes fundamentais nesses negócios: a busca por novas e criativas abordagens na conversão de pobreza em oportunidade; escalabilidade do produto ou serviço; nova relação preço-desempenho ou nova proposição de valor, tecnologias modernas e padrões internacionais; e a ideia da criação compartilhada entre empresários e consumidores.

Apesar de citar o desenvolvimento econômico e transformação social como resultado da criação de negócios para a BP, colocando que “O desenvolvimento de mercados na BP também criará milhões de novos empreendedores na base” (PRAHALAD, 2010, p. 47), o autor parece identificar a Base da Pirâmide mais como oportunidade de negócio - como um mercado ainda inexplorado e com grande potencial de consumo. Prahalad coloca:

Embora certamente possam ser citados casos de grandes empresas e corporações multinacionais que complicaram os esforços dos pobres para construir sua subsistência, o maior dano que elas podem ter causado aos pobres é ignorá-los completamente (PRAHALAD, 2010, p. 51).

O autor coloca também, quando se refere a empresa brasileira Casas Bahia: “Os componentes da BP no Brasil gastam de acordo com suas necessidades e desejos” (PRAHALAD, 2010, p. 223). Essas declarações soam ingênuas, já que, muitas vezes, as pessoas de baixa renda possuem menor acesso a informações e menor nível de educação para poder definir, de fato, o que são suas necessidades e o que são seus desejos. Posteriormente, ao comentar sobre a utilização do carnê de pagamento das mercadorias

compradas, que possibilita seu parcelamento, comenta: “como o carnê só pode ser pago na Casas Bahia, os clientes precisam ir até uma das lojas pelo menos uma vez ao mês para pagar sua conta. Esse método também ajuda a manter o relacionamento com os clientes” (PRAHALAD, 2010, p. 224). O relacionamento com os clientes mencionado, na realidade, parece ser mais de dependência e aumento do desejo de consumo que, de fato, de vínculo que contribua para o aumento do bem-estar de seus clientes.

Essa não parece ser a estrutura de um negócio que se volta intencionalmente à geração de impacto social. Não é que a criação desse tipo de negócio, principalmente por parte de multinacionais, seja errado, ou anti-ético - não aparenta ser o caso. De alguma maneira, a Casas Bahia e outros empreendimentos similares contribuem para a redução de privações das pessoas carentes, dado que permite a obtenção de produtos que antes não seriam acessíveis. Mas, analisando seus resultados, observa-se que essa contribuição é muito limitada e questionável. É possível concluir que eles não contribuem para o desenvolvimento humano no sentido de não ampliar liberdades individuais - no caso da Casas Bahia, inclusive a reduzem, causando uma certa dependência frente ao empreendimento com o uso, por exemplo, do carnê e o pagamento obrigatório nas filiais - e não conceder um benefício que promova a condição de agente dos indivíduos, sua autonomia e independência e tampouco o desenvolvimento de capacitações. Dessa forma, esses não poderiam ser enquadrados dentro do setor cidadão.

3.4.2 Responsabilidade Social Corporativa

A partir de um questionamento acerca do papel social do setor empresarial e do surgimento de movimentos sociais opostos aos desgastes e custos sociais causados por empresas, e da necessidade identificada de contribuir para o desenvolvimento sustentável, a Responsabilidade Social Corporativa surge e define-se por buscar uma relação ética e transparente da empresa com os públicos com quem se relaciona (CAPOAVA, 2010). A RSC busca o estabelecimento de metas que busquem contribuir para o desenvolvimento sustentável e a preservação de recursos ambientais e culturais. Ela teve forte crescimento no Brasil na década de 90, impulsionado pelo terceiro setor e por institutos de pesquisa interessados.

Empresas como Vale, Nestlé e Gerdau possuem áreas de Responsabilidade Social Corporativa. As atividades da RSC compõem uma área da empresa e são financiadas a partir

das atividades principais da empresa, que não têm por objetivo a geração de impacto social positivo. A essência da RSC não está ligada ao propósito final da empresa e, por isso, não constitui um Negócio Social.

3.4.3 Investimento Social Privado

De acordo com o Grupo de Institutos, Fundações e Empresas, GIFE, o Investimento Social Privado é o "repasso voluntário de recursos privados de forma planejada, monitorada e sistemática para projetos sociais, ambientais e culturais de interesse público"¹⁹. Eles são voltados ao desenvolvimento de resultados sustentáveis de impacto e transformação social, e pode ser alavancado por meio de incentivos fiscais. Assim como a RSC, o Investimento Social Privado não está no cerne das atividades da empresa e, por isso, não é caracterizado como Negócio Social. Difere-se, por outro lado, da Responsabilidade Social Corporativa, por caracterizar-se apenas por um repasse de recursos e, não, por uma área constituinte da empresa.

3.5 CONSIDERAÇÕES

Esse capítulo se propôs especialmente a identificar, descrever e classificar os Negócios Sociais. Faz-se importante delimitar o conceito e diferenciá-lo de outros para conseguir compreender suas características e desafios. Tanto os Negócios Sociais em um sentido *lato sensu*, quanto os negócios para a Base da Pirâmide, a Responsabilidade Social Corporativa e o Investimento Social Privado buscam a resolução de problemas sociais; mas a forma como estão estruturados, seus propósitos e o modo de atingir os objetivos finais são distintos. Como já dito antes, os Negócios Sociais representam uma capitalização do social, ou seja, a transformação de problemas sociais em oportunidades de negócios lucrativos, e por isso, sustentáveis, oferecendo um novo olhar sobre as problemáticas sociais, com a promoção de desenvolvimento e ampliação de autonomia e liberdades como cerne de sua construção. A partir do entendimento sobre essas particularidades e sobre a forma de atuação dos Negócios

¹⁹ Fonte: <http://www.gife.org.br/ogife_investimento_social_privado.asp>. Acesso em: 5 nov 2013.

Sociais é possível analisar, então, a existência dos Negócios Sociais no Brasil e seu papel como alternativa complementar a ação de políticas públicas e do terceiro setor.

4 A POBREZA BRASILEIRA E OS NEGÓCIOS SOCIAIS

O presente capítulo se voltará a traçar o perfil da pobreza brasileira e expor as desigualdades presentes no país, para que possamos entender o contexto do setor cidadão no Brasil e, em seguida, identificar os Negócios Sociais existentes e impactos potenciais de diferentes fatores sobre esses, a partir de um mapeamento do campo no país, realizado em 2011 pelo Plano CDE, empresa de consultoria e pesquisa voltada à geração de informação e soluções para a população das classes C, D e E, com coordenação da ANDE Polo Brasil, Fundação AVINA e Potencia Ventures e apoio da Artemisia Negócios Sociais e da Vox Capital, e de outras fontes de informações, citadas ao longo do capítulo. O objetivo da análise não é o de fazer uma avaliação de impacto, já que não temos instrumentos de medida para tanto, mas, sim, o de analisar a conjuntura atual do campo, expondo dados estatísticos da população de baixa renda e da desigualdade brasileiras e, depois, analisando a incidência dos NS e suas características²⁰.

4.1 O PERFIL DA POBREZA E AS DESIGUALDADES BRASILEIRAS

Para analisar o setor de Negócios Sociais no Brasil, é necessário, antes, entender qual o perfil da pobreza e sua evolução nos últimos anos. Em 2011, o Governo Federal determinou a linha da pobreza extrema em R\$70,00 per capita por mês, baseado nos dados do IBGE e do IPEA, e no padrão estipulado pelo Banco Mundial de US\$1,25 por dia. Como já dito anteriormente, a linha é considerada pelo próprio Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada como político-administrativa - ou seja, esse valor não foi determinado para atender de fato as necessidades da população mas, sim, para facilitar a determinação do público prioritário para a criação de políticas públicas como o programa Brasil Sem Miséria, lançado pelo governo Dilma no mesmo ano e que tem por objetivo englobar ações de “transferência de renda, acesso a serviços públicos e inclusão produtiva” (MENDES, 2011, p. 8).

Kerstenetzky (2010) sugere uma leitura transversal entre políticas de bem estar social e justiça distributiva. A autora questiona se os avanços obtidos no combate à pobreza e a

²⁰ O objetivo inicial desse capítulo era o de realizar uma análise econométrica do setor de Negócios Sociais no país, a partir da pesquisa citada. No entanto, o acesso a essas informações não foi disponibilizado, pois os responsáveis por tal mapeamento consideraram que as informações já estariam defasadas. Isso acaba, infelizmente, por limitar o trabalho e restringir a análise dos dados disponíveis.

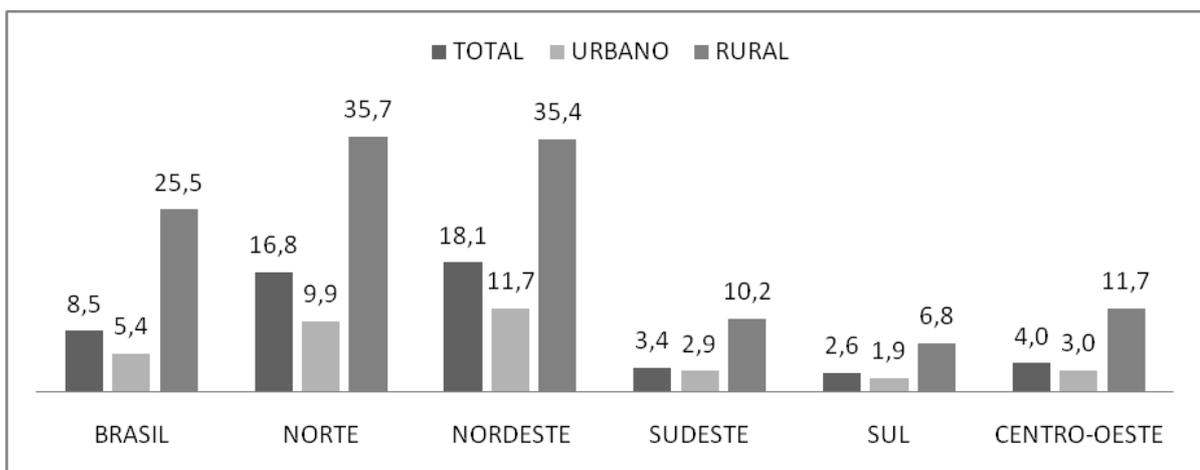
desigualdade no Brasil estariam atendendo objetivos de longo prazo, apontando para a necessidade de incluir essa discussão no debate acerca de políticas de redução de pobreza. O desenvolvimento deveria ser avaliado a partir de uma “moeda composta” e multidimensional, sendo essa formada pelas possibilidades de realização humana.

4.1.1 Dados estatísticos da pobreza extrema no Brasil

No Brasil, 8,5% da população é considerada pobre extrema. Esse valor representa 16,27 milhões de pessoas. 46,7% delas estão na área rural, que concentra apenas 15,6% da população total (MENDES, 2011). Isso demonstra uma grande desigualdade entre a pobreza rural e a urbana - enquanto na cidade apenas 5,4% da população é considerada pobre extrema, no campo, esse número é de 25,5%.

Observando-se o gráfico abaixo, percebe-se que, em todas as regiões, a incidência da pobreza extrema no campo é pelo menos duas vezes maior que na cidade. Nas regiões Norte e Nordeste, a incidência de pobreza total fica perto dos 16 e 18% da população, respectivamente, bem acima da média nacional, de 8,5%. A seguir, segue-se a região Centro-Oeste, com 4%, a região Sudeste, com 3,4% e, finalmente, a região Sul, com 2,6% de sua população sendo considerada pobre extrema.

Gráfico 3 - Incidência da População em Extrema Pobreza por situação do domicílio segundo Grandes Regiões - 2010

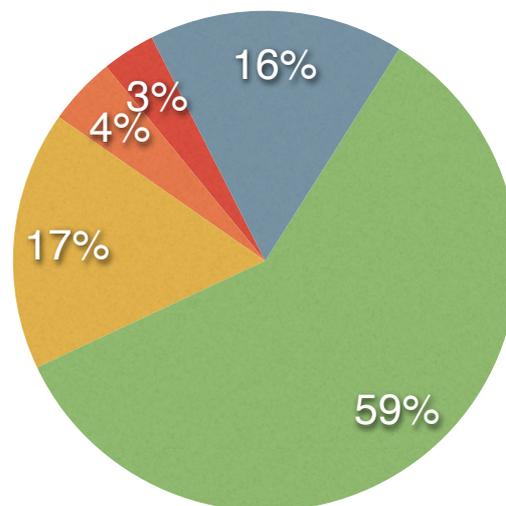


Fonte: Censo IBGE, 2010. Disponível em: <<http://censo2010.ibge.gov.br/resultados>>. Acesso em: 14 nov. 2013.

Em relação a distribuição da pobreza no país, o Nordeste é a região com maior número de pobres extremos, com 59%. Segue-se o Sudeste, com 17%, o Norte, com 16%, o Sul, com 4%, e a região Centro-Oeste, com 3% da incidência de pobreza extrema do Brasil. Como será mostrado no ponto 4.2, as iniciativas relacionadas a Negócios Sociais estão mais presente na região Sudeste e na região Nordeste. As regiões Norte, Centro-Oeste e Sul quase não recebem iniciativas do setor. Isso demonstra um certo alinhamento em termos de concentração de Negócios Sociais regionalmente e a distribuição da população de baixa renda no país, mas o volume de NS ainda é bastante reduzido em todas as regiões.

Gráfico 4 - Incidência da População em Extrema Pobreza por situação do domicílio por Grandes Regiões - 2010

● Norte ● Nordeste ● Sudeste
 ● Sul ● Centro-Oeste



Fonte: Censo IBGE, 2010. Disponível em: <<http://censo2010.ibge.gov.br/resultados>>. Acesso em: 14 nov. 2013.

No que tange a distribuição de pobreza por sexo, não há grande discrepância entre homens e mulheres - 50,5% dos extremos pobres são mulheres, e 49,5%, homens. A presença masculina é maior no meio rural, e a feminina, no meio urbano. Um indicador importante é o da faixa etária: 50,9% dos extremamente pobres têm até 19 anos; 39,9% têm até 14 anos. O mapeamento (CDE, 2011) analisa os grupos demográficos beneficiados por uma amostra dos

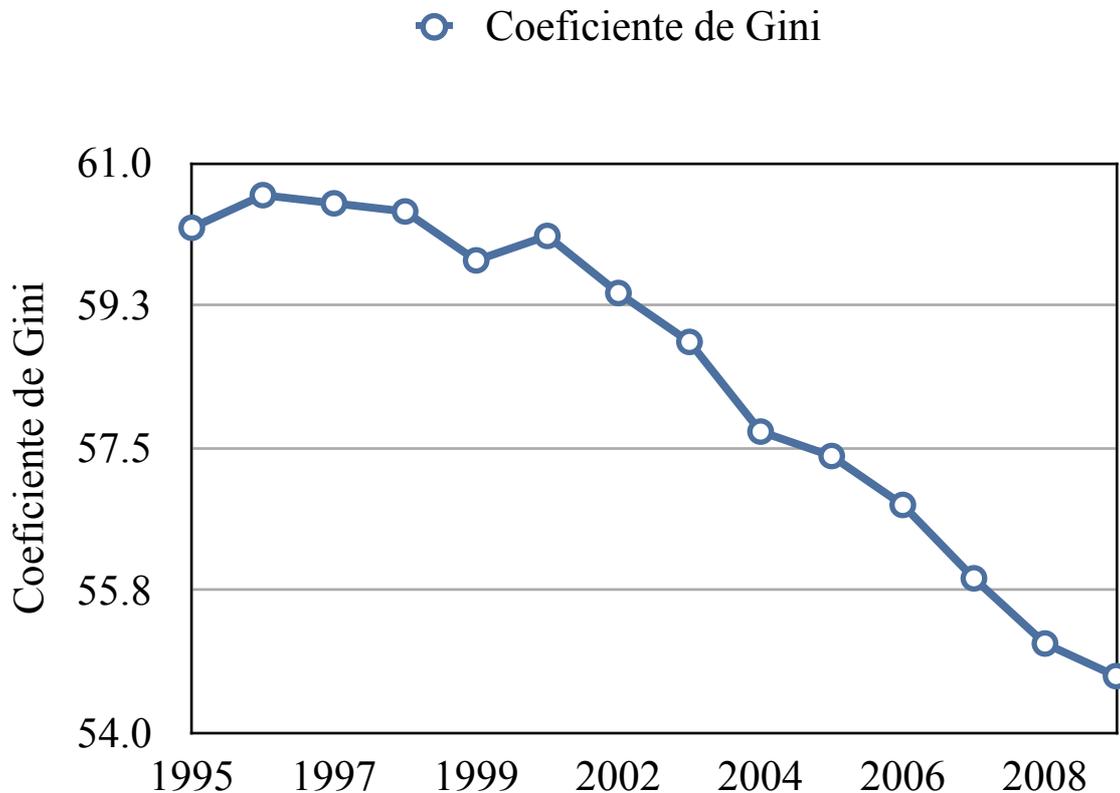
Negócios Sociais mapeados, indicando que 38% deles se voltam às mulheres; 30% às crianças e adolescentes; 16% aos deficientes; e 16% a grupos marginais, minorias e excluídos.

4.1.2 Desigualdades, justiça distributiva e dívida social

A análise da pobreza deve levar em conta não apenas sua incidência. Outros aspectos devem ser abordados, como a desigualdade e o acesso a oportunidades, por exemplo. Barros e Mendonça (1995) oferecem uma analogia interessante entre a desigualdade de renda e uma competição de corrida, que teria duas etapas: a de preparação dos competidores, análoga ao período de infância e adolescência, onde há o acúmulo e desenvolvimento de capacitações (mencionado como capital humano, no trabalho de Barros e Mendonça), e já com a formação do processo de desigualdade, já que ao final esse acúmulo não é o mesmo para todos; e a da corrida em si, onde os indivíduos competiriam no mercado de trabalho - acrescento aqui que essa etapa poderia ser vista não como a “competição do mercado de trabalho”, mas sim formada pelas realizações profissionais, pessoais, e familiares atingidas por todos. A primeira etapa acarretaria em desigualdade de condições, e a segunda, em desigualdade de resultados.

O Brasil vem observando uma queda em sua desigualdade de renda nos últimos anos. Especialmente entre 2001 a 2007, o país experimentou uma considerável e contínua redução em seus níveis de desigualdade de renda, pobreza e extrema pobreza. Para esse período, conforme o Gráfico 4, o coeficiente de Gini brasileiro passa de 0,601 em 2001 para 0,559 em 2007²¹, alcançando o menor nível histórico da série desde o início de seu cálculo no país, em 1977, e apontando o Brasil como um dos países que mais reduziu a desigualdade de renda no mundo durante esse período. Esse avanço ocorreu de formas diversas entre os anos de 2001 a 2003 e de 2003 a 2007, tendo em vista que no primeiro período não houve crescimento econômico no país. Durante o período de 2001 a 2003, a queda na desigualdade de renda ocorreu como resultado da redistribuição de renda dos mais ricos para os mais pobres. A partir de 2003, por outro lado, presencia-se um crescimento na renda de todos os grupos socioeconômicos, sendo esse maior para a população de baixa renda, com um aumento de 9% para os 10% mais pobres, frente a um aumento de 4% para os 10% mais ricos.

²¹ Fonte: Banco Mundial. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicador/SI.POV.GINI/countries?page=3&display=default>>. Acesso em: 14 nov. 2013.

Gráfico 5 - Coeficiente de Gini entre 1995 e 2008 (Renda Domiciliar *per capita*)

Fonte: Banco Mundial. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicador/SI.POV.GINI/countries?page=3&display=default>>. Acesso em: 14 nov. 2013.

Os autores observam, a partir de uma análise econométrica, que 50% da redução da pobreza no Brasil se deu em decorrência da melhor distribuição de renda. Ao analisar, então, os determinantes da queda da desigualdade de renda, encontrou-se como resultado que essa queda, entre os mais pobres, tem como fator primordial o aumento da renda não derivada do trabalho - tais como programas de redistribuição e assistenciais do governo, explicando 53% da queda da pobreza. Além dele, o aumento da escolaridade no período contribuiu em 30% para a queda da desigualdade de renda per capita no período analisado, e a redução das diversas formas de discriminação explicam 9% da queda no indicador (BARROS et al, 2010).

Ainda assim, o Brasil é um dos países mais desiguais do mundo, com 42,9% da renda total gerada sendo apropriada pelos 10% mais ricos da população, enquanto a parcela dos 10% mais pobres retém apenas 0,8%²². Um dos principais determinantes da desigualdade de

²² Fonte: Banco Mundial. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicador/SI.DST.FRST.10/countries?display=default>>. Acesso em: 14 nov. 2013.

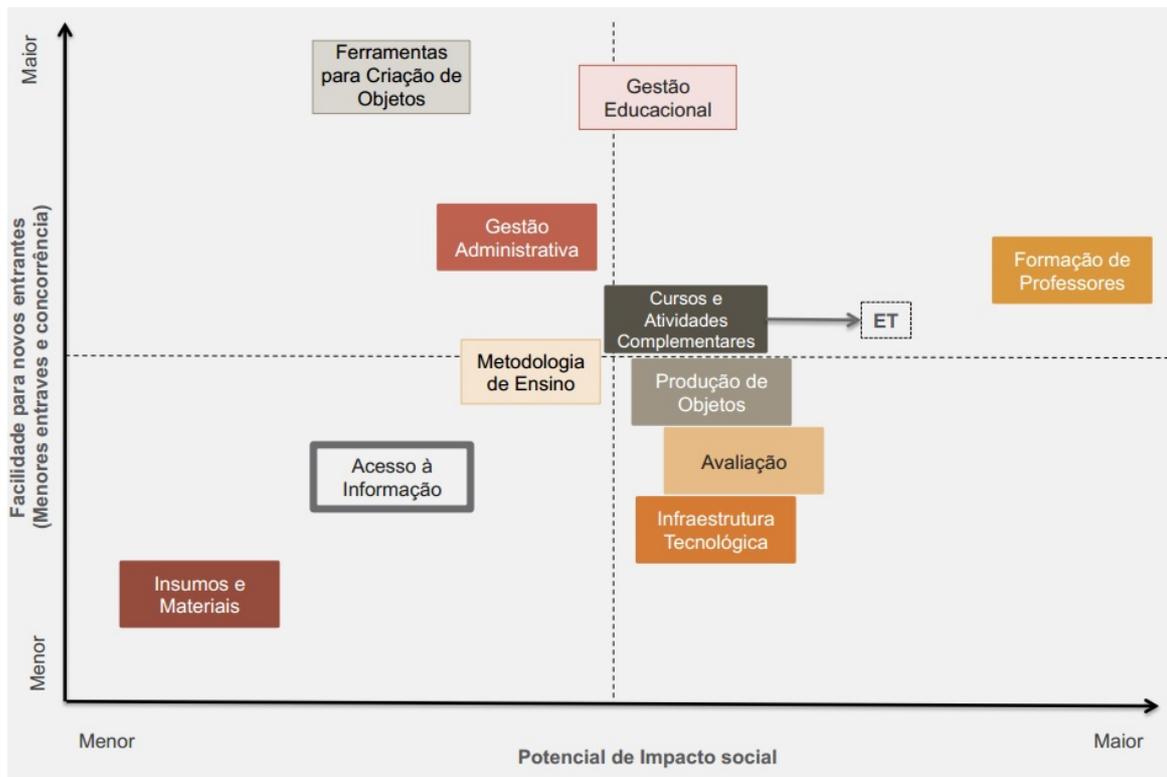
renda no Brasil é a disparidade educacional entre os trabalhadores (LANGONI *apud* BARROS; MENDONÇA, 1995). A variação de gastos com educação e nível da educação familiar contribuem para essa disparidade. O nível de escolaridade dos pais influencia diretamente o nível de educação de seus filhos, mas essa relação também varia regionalmente de forma bastante relevante, o que torna essa disparidade uma fonte importante de desigualdade em oportunidades educacionais, conforme estudo de Barros e Lam (*apud* BARROS; MENDONÇA, 1995).

De acordo com um estudo de oportunidades para Negócios Sociais em educação (VENTURES; INSPIRARE, 2013), o investimento público nesse setor cresceu 25% em relação ao PIB, e em 2009 representava 4,9% desse. Apesar de apresentar redução, o gasto com o Ensino Superior é mais de 5 vezes maior que com o Ensino Básico. Em 2000, esse índice era de 11,1. O FUNDEB, Fundo de Manutenção e Desenvolvimento da Educação Básica e de Valorização dos Profissionais da Educação, foi criado em 2007, e deve vigorar até 2020. Constitui-se em um fundo especial de financiamento que tem como objetivo redistribuir os recursos direcionados à educação nacionalmente, considerando o desenvolvimento social e econômico e as diferenças regionais de investimento por aluno, com o objetivo de promoção de equidade na Educação Básica, através da valorização dos profissionais, melhora na qualidade do ensino e busca pela universalização do Ensino Básico.

No que tange os recursos públicos disponíveis, os governos federal, estaduais e municipais, somados, contam com 201 bilhões de reais para investimentos em educação. Os realizadores da pesquisa calculam um mercado potencial de 60 bilhões de reais para investimentos em educação. Em São Paulo, 81% dos municípios firmam parcerias com ONGs e empresas prestadoras de serviços de educação.

O estudo também identifica algumas áreas como oportunidades a serem desenvolvidas através da criação de Negócios Sociais, conforme mostra o gráfico 5. Em relação a potencial de impacto social e facilidade para novos entrantes, a formação de professores representa a mais promissora oportunidade. Outras áreas como gestão educacional, cursos e atividades complementares, ferramentas de avaliação e a criação de infra-estrutura tecnológica também são apontados como oportunidades para os Negócios Sociais, considerados pontos precários e que, se solucionados, poderiam contribuir para a educação brasileira.

Gráfico 6 - Áreas mais promissoras para novos negócios na área de educação



Fonte: VENTURES; INSPIRARE, 2013.

Em relação a políticas públicas e à atuação do governo, Kerstenetzky aponta que as preferências por redistribuição de renda não são naturais, e derivam de uma cultura pública “onde valores e normas são até certo ponto compartilhados” (KERSTENETZKY, 2010, p. 5). Constata-se que os projetos de bem-estar social são geralmente exitosos quando respondem a crises ou projetos de desenvolvimento, e acabam exercendo função “pedagógica” de formação de preferências pela redistribuição. O Brasil, desde a constituição de 1988, busca montar uma rede efetiva de proteção social, mas é importante explorar em que medida as políticas e instituições imaginadas para o enfrentamento da pobreza e desigualdades podem, por si mesmas, facilitar - ou dificultar - a construção de consensos políticos que perpetuem seus efeitos redistributivos ao longo do tempo. Como já abordado no capítulo dois, é preciso avaliar se as políticas assistencialistas não estão apenas transferindo recursos, no lugar de buscar efetivamente criar a possibilidade de conversão desses em realizações e escolhas, ao ampliar liberdades reais e promover a capacidade de agente dos indivíduos.

Componentes como segurança, proteção social, acesso a oportunidades de trabalho decentes, direitos civis e políticos, acesso a educação e saúde devem ser garantidos,

considerando-se que esses resultam em realizações e liberdades efetivas, convertendo-se em real incremento de opções e igualdade de oportunidades e aumentando a mobilidade de posições sociais (KERSTENETZKY, 2010).

4.2 NEGÓCIOS SOCIAIS NO BRASIL

O objetivo da pesquisa analisada (CDE, 2011) era o de identificar os agentes que atuam no campo dos Negócios Sociais no Brasil. De acordo com o mapeamento, há 884 iniciativas consideradas como parte do setor que contribuem para a redução da pobreza no país - 140 Negócios Sociais; 60 incubadoras e 24 aceleradoras, que atuam suportando o desenvolvimento de projetos e pequenos negócios; 15 investidores, que dividem-se em fundos e doadores com intenção de apoio aos negócios, e 645 iniciativas de geração de renda. A pesquisa tinha como visão contribuir para a melhora na tomada de decisão dos atores, bem como a atração de pessoas e organizações ao setor.

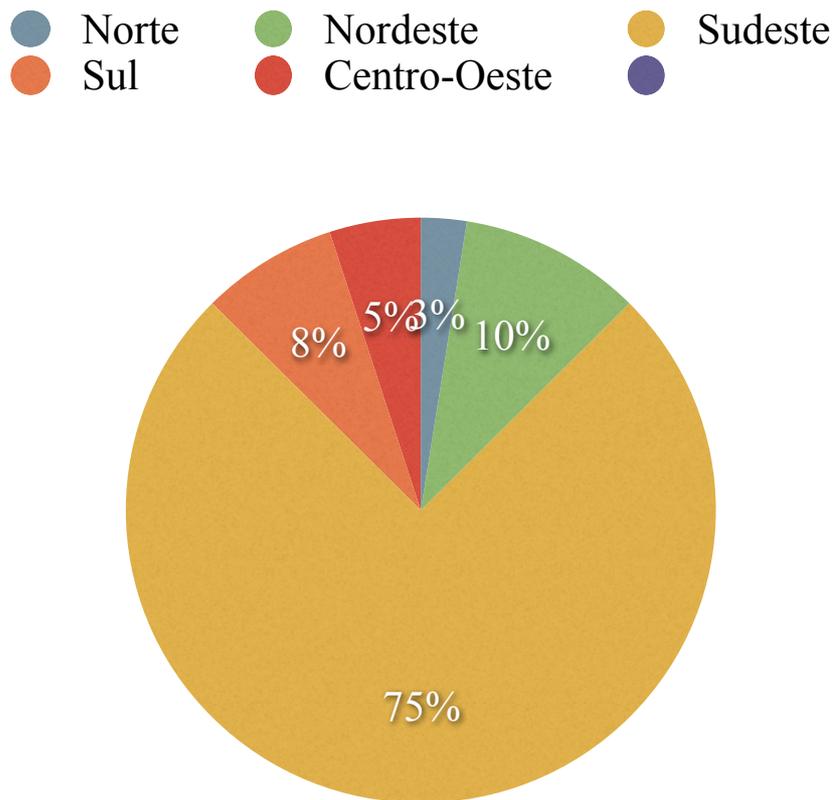
A pesquisa dividiu-se em duas metodologias - a primeira, de mapeamento de abrangência, com a realização de pesquisa para levantamento de perfis e entendimento do panorama dos negócios que contribuem para a redução de pobreza no Brasil; a segunda, de identificação e mapeamento de perfis e tipo de atuação dos atores. Houve a identificação de três categorias de agentes no setor - os investidores, formados por fundos e doadores; os desenvolvedores, formados por incubadoras, aceleradoras e ONGs que fomentam iniciativas de geração de renda ou que atuam com temas de impacto estrutural, e os Negócios Sociais.

Na categoria de desenvolvedores, foram encontradas 60 incubadoras e 24 aceleradoras. A maioria concentra-se no Sudeste, somando 40; segue-se o Nordeste, com 8, e o Sul, com 2. O Centro-Oeste e o Norte não possuem desenvolvedores. Apesar de fisicamente se localizarem nessas regiões, a maioria dos desenvolvedores atuam em mais de um estado e região. Na categoria de Negócios Sociais, foram mapeados 55 NS no Sudeste; 33 no Nordeste, 36 no Sul, 10 no Norte e 6 no Centro-Oeste. Na categoria investidores, 11 encontram-se no Sudeste, 2 no Nordeste, e 1 na região Sul. Fica claro que a região Sudeste é a mais desenvolvida no campo dos Negócios Sociais. O Nordeste ocupa o segundo lugar em volume de agentes do setor, mas em uma quantidade significativamente menor. Isso acaba não condizendo com a incidência de pobreza - 59% dos pobres estão na região Nordeste, frente a

17% na região Sudeste. Isso demonstra um potencial inexplorado de geração de impacto social por parte dos Negócios Sociais em todas as regiões.

A partir desse mapeamento, realizou-se uma identificação do perfil desses desenvolvedores, e concluiu-se que 40 deles - quase a metade - tinham a intenção de apoiar negócios de impacto social, com apoio e frequência de atuação, oferecendo uma gama de serviços aos empreendedores e ao negócio, com foco em micro e pequenas empresas. Dessa forma, a distribuição física ficou a seguinte: 30 na região Sudeste, 4 na região Nordeste, 3 na região Sul, 2 na região Centro-Oeste, e 1 na região Norte. Esses desenvolvedores foram analisados e pela pesquisa, e os resultados são mostrados a seguir.

Gráfico 7 - Distribuição dos Desenvolvedores por região brasileira



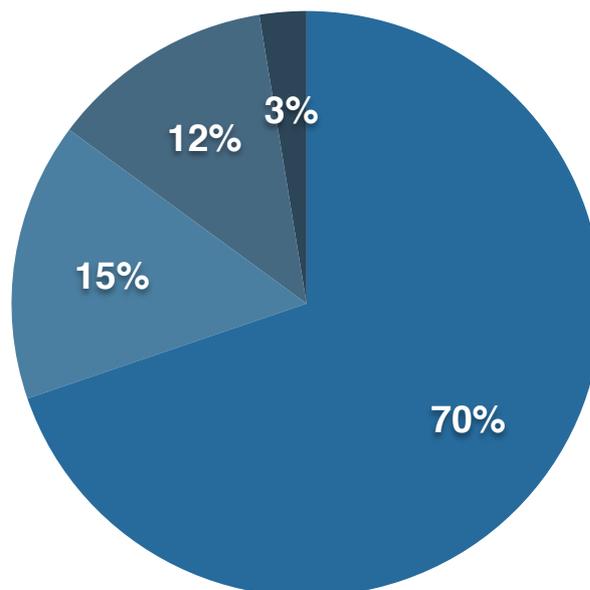
Fonte: Elaboração da autora com base nos dados de Plano CDE (2011).

A categoria de desenvolvedores teve sua maior expansão nos anos 2000, com a criação de 24 novas iniciativas. Em relação a sua natureza jurídica, 68% são associações civis, 15% deles são empresas privadas, 12% são fundações, e 2,5% representam empresas públicas e

universidades. 58% deles ofertam seus serviços gratuitamente, 40% mesclam serviços gratuitos e pagos, e 2% cobram todos os serviços ofertados. 75% das iniciativas apoiadas pelos desenvolvedores possuem atuação no setor educacional, demonstrando que o perfil dos Negócios Sociais brasileiros se volta fortemente a essa área. Vale destacar aqui que a Artemisia, uma das grandes agentes do setor, deu forte destaque a educação nos últimos anos, apoiando estudos como o citado no ponto 4.1.2, e incubando negócios como a Geekie, descrita no ponto 3.2.1.

Gráfico 8 - Natureza jurídica dos Desenvolvedores

- Associações Civis
- Empresas Privadas
- Fundações
- Empresas Públicas e Universidades



Fonte: Elaboração da autora com base nos dados de Plano CDE (2011).

Os desenvolvedores possuem critérios para selecionar as iniciativas apoiadas. 63% deles consideram a área de atuação do NS; 58% o tipo de impacto social; 53% analisam o perfil pessoal do empreendedor; 33% o porte ou fase do empreendimento; 8% a meta de faturamento; e 5% dos desenvolvedores não analisam nenhum critério. Por outro lado, 55% deles rejeitam o negócio se esse não tem intenção de gerar impacto social. Isso demonstra que alguns deles não são voltados exclusivamente a Negócios Sociais, o que pode indicar que os

próprios desenvolvedores não possuem alto grau de experiência e conhecimento acerca do setor, dificultando um desenvolvimento maior do impacto gerado.

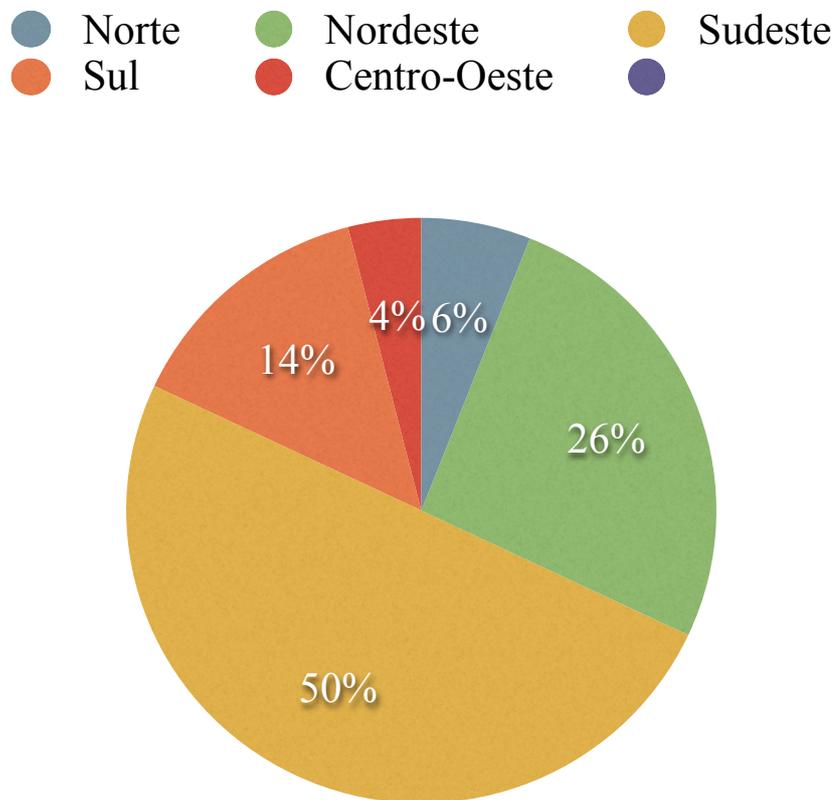
As principais dificuldades e obstáculos enfrentados pelos NS, de acordo com os desenvolvedores questionados são, nessa ordem: falta de capital para abrir o negócio, burocracia e falta de capital de giro, com 48% cada; falta de capacitação do empreendedor ou da equipe, com 45%; legislação, marco regulatório e políticas públicas, com 38%; falta de estrutura técnica dos empreendimentos, com 33%; e plano de negócios ruim ou pouco desenvolvido, para 28% dos entrevistados. Como soluções, os desenvolvedores propõem, respectivamente, maior articulação entre o governo e as instituições, com o fim de gerar políticas públicas facilitadoras; o investimento em capacitação e educação dos empreendedores; a identificação de fontes de financiamento; e o compartilhamento de soluções e dificuldades com os apoiadores e articuladores. Como demonstrado na pesquisa, foram identificados apenas 15 investidores no país, o que reduz o volume de capital disponível para o investimento no setor. A expectativa de retorno do investimento sobre os NS fica distribuída - 4 esperam retorno com base na taxa de retorno, 3 esperam apenas o retorno do capital inicial investido, 3 esperam retorno abaixo da taxa de mercado e 4 não esperam retorno.

A medição do impacto social causado é crucial para um empreendimento que tem em seu cerne esse objetivo. Porém, quando questionado aos desenvolvedores, apenas 75% deles pesquisam ou coletam dados de impacto social relativo aos negócios apoiados, através de metodologias diversas. Dos investidores, apenas 10 utilizam algum instrumento padrão de análise de performance, sendo 9 deles a partir de modelos próprios de avaliação. Isso indica uma falta de padrão para medição de impacto dos negócios. Um dos instrumentos aceito atualmente por investidores de impacto a nível internacional é o IRIS - Impact Reporting and Investment Standards, ou Relatório de Impacto e Padrões de Investimento, utilizado para medir a performance social, ambiental e financeira do negócio²³. É uma plataforma virtual gratuita que permite que combine-se uma variedade de métricas para formar um sistema de medida de impacto do negócio e, conseqüentemente, permitir a comparação e comunicação efetiva dos resultados. Formas de avaliação como essa podem aumentar a credibilidade do negócio e permitir a alavancagem do volume de investimentos no setor.

²³ Fonte: <<http://iris.thegiin.org>>. Acesso em: 10 nov 2013.

Na categoria de Negócios Sociais, foram mapeadas 140 iniciativas. A partir desses, 50 foram identificados e registrados com as seguintes características: faturamento abaixo de 16 milhões de reais ao ano; ofertam produtos ou serviços e/ou incluem pessoas de baixa renda em sua cadeia de valor; são viáveis economicamente ou estruturados para ter viabilidade econômica, excluindo aqueles que dependem majoritariamente de doações; atuam em áreas de necessidade estrutural - educação, saúde, habitação e finanças. A distribuição amostral foi a seguinte: 25 NS na região Sudeste; 13 na região Nordeste; 7 na região Sul; 3 na região Norte e 2 na região Centro-Oeste, como observado no gráfico 8.

Gráfico 9 - Distribuição dos Negócios Sociais por região brasileira



Fonte: Elaboração da autora com base nos dados de Plano CDE (2011).

Essa distribuição é condizente com a distribuição de desenvolvedores, e corrobora para o entendimento de que a região Sudeste possui maior nível de desenvolvimento do setor. O número de desenvolvedores, no entanto, é relativamente bastante alto se comparado com o número de Negócios Sociais existentes - na região Sudeste, por exemplo, existem 30 desenvolvedores, e apenas 25 Negócios Sociais. Isso indica primeiramente, que os

desenvolvedores se dedicam a outros negócios que não se voltam a questões sociais, como já dito mas, também, que o volume de Negócios Sociais ainda é bastante reduzido no país, e pode ter capacidade e apoio para crescer. Além disso, outro indicador para esse potencial de crescimento é de que os investidores de impacto dispõe de capital para investir e não o fazem por não encontrarem empreendimentos adequados²⁴. A maioria dos investidores entrevistados (CDE, 2011) prevêem que, nos próximos dois anos, haverá mais recursos que oportunidades de investimento.

Em relação a experiência dos empreendedores, 78% dos fundadores dos NS da amostra já tiveram outros empreendimentos. Dos NS analisados, 28% tem atuação regional, 55% operam em mais de uma região brasileira, e 22% possuem atuação internacional. A maior parte dos NS identificados concentra-se em serviços financeiros - quase 50%.

O crescimento dos NS no país também deu-se com maior intensidade nos anos 2000, com 33 novas iniciativas. 2 foram fundados nos anos 80; 12 nos anos 90; e 3 entre 2010 e 2011. 96% dos negócios nasceram com a intenção de gerar impacto social, e 64% são negócios comerciais convencionais, que não dependem de doações. O foco dos NS analisados também tem alto foco na educação, mas o índice é menor que na categoria de desenvolvedores, representando uma taxa de 34%.

A pesquisa abordou também a forma dos NS de reduzirem custos para seus clientes ou melhorarem condições comerciais de acesso ao produto ou serviço oferecido. 40% deles oferecem estratégias comerciais ou condições de pagamento facilitadas; 32% inovam no processo de produção e reduzem seus custos; 30% o fazem aumentando seu volume de vendas; 26% através de estratégias de distribuição; e 4% realizam parceria com fornecedores e realizam visitas a clientes.

4.3 OS NEGÓCIOS SOCIAIS E A POBREZA

Nesse capítulo buscou-se traçar, inicialmente, o perfil da pobreza brasileira e expor as desigualdades presentes no país, expondo dados estatísticos da população de baixa renda, com o intuito de entender o contexto em que os Negócios Sociais atuam e, em seguida, identificá-

²⁴ Disponível em: <<http://pme.estadao.com.br/noticias/noticias,sua-pequena-empresa-faz-o-bem-investidores-tem-r-600-milhoes-para-investir-no-seu-negocio,2539,0.htm>>. Acesso em: 14 nov. 2013.

los, a partir do mapeamento do campo no país Plano CDE (2011), analisando sua incidência e suas características.

É relevante discutir, agora, como as características desse mapeamento e dos Negócios Sociais podem contribuir para reduzir a pobreza. Há três principais razões para isso. A primeira razão se deve à sustentabilidade do setor. Os Negócios Sociais oferecem uma alternativa sustentável para a redução de pobreza - eles não dependem de doações para executarem suas atividades e gerarem valor social, o que pode ampliar seu horizonte de impacto e torná-los replicáveis e escaláveis. Isso significa que um modelo de microcrédito criado em Bangladesh, por exemplo, pode ser utilizado para comunidades de baixa renda do Rio de Janeiro; que uma lâmpada recarregável manualmente criada para atender áreas rurais da Ásia pode ser utilizada também em áreas rurais brasileiras, e que um filtro de água potente que provê água limpa para escolas na África pode ser, também, acessível a pessoas do sertão nordestino²⁵.

A segunda razão diz respeito ao engajamento da população carente tanto de maneira direta quanto indireta, incluindo-os em sua cadeia de valor, como produtores, donos de negócios, empregados, sócios; ou como consumidores, ofertando produtos e serviços acessíveis a eles. Isso estabelece um elo entre o mercado e uma população carente que, muitas vezes, é excluída de relações sociais.

A terceira razão é que esse modelo possibilita uma expansão de possibilidades imensa, porque não se restringe ao setor público, limitado em recursos financeiros e humanos, nem a organizações do terceiro setor, dependentes de doações e incentivos, nem à disposição das empresas de criarem áreas de responsabilidade social. Permite que pessoas físicas criem negócios sustentáveis em qualquer lugar e nas dimensões desejadas, que impactam diretamente na geração de bem estar e atingem locais que muitas vezes esses outros setores não conseguem alcançar.

Para que os Negócios Sociais sejam efetivos e tenham seu impacto potencializado, no entanto, é necessário o esforço de diversos agentes para estimular o crescimento do setor e driblar as dificuldades enfrentadas, algumas delas citadas no ponto 4.2 - burocracia, falta de capital, falta de capacitação, legislação e regulações confusas, falta de estrutura técnica, entre outras. A atuação do governo na facilitação dessas dificuldades pode intensificar o êxito dos

²⁵ Fonte: <<http://www.buylifefstraw.com>>. Acesso em: 14 nov 2013.

Negócios Sociais, juntamente a parcerias com o terceiro setor, incluindo os próprios desenvolvedores do ecossistema dos Negócios Sociais - as incubadoras e aceleradoras -, como descritos no ponto 4.2. Se o governo contribuir para a criação do valor compartilhado - econômico e social - pelos Negócios Sociais, enxergando-os também como agentes promotores de mudanças, é possível potencializar o combate a questões sociais. Isso pode ocorrer através da criação de legislações específicas para o setor, ou através de incentivos fiscais para investimentos em NS, além de outras formas que inclusive possam promover a colaboração entre os agentes para a criação de soluções sociais.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir dos objetivos específicos propostos inicialmente, exponho aqui uma breve discussão à guisa de conclusão. O primeiro objetivo identificado foi o de relacionar conceitualmente a abordagem das capacitações proposta por Sen e Nussbaum com os Negócios Sociais. No capítulo inicial, discutiu-se o entendimento de pobreza unidimensional e multidimensional. A insuficiência de renda pode ser uma das variáveis analisadas para identificar a pobreza, mas não deve ser a única; é necessário analisar outros atributos que considerem a ampliação de liberdades, a redução de privações e o acesso a oportunidades. A armadilha da pobreza, por exemplo, poderia ser observada a partir de uma ótica multidimensional, em que o acúmulo de capacitações, e não o de poupança monetária, pudesse ser considerada a alavanca para fora do círculo vicioso da pobreza. Os Negócios Sociais surgem, então, como uma forma de prover essas oportunidades e liberdades para a população carente. Eles podem ser considerados aqueles que agem de maneira sustentável, produzindo seus próprios recursos, e contribuindo para o desenvolvimento humano, conforme exposto no capítulo 3.

O segundo objetivo do trabalho foi o de clarificar o conceito, trazendo exemplos práticos de como combinam-se valores sociais e econômicos. No capítulo 3, apresento os NS como setor econômico, em que incluem-se os Negócios Inclusivos, que agregam a sua cadeia de valor a população carente; as cooperativas, onde os trabalhadores são sócios e possuem a mesma parcela de capital e o mesmo poder de voto para tomada de decisões; e os Negócios Sociais *stricto sensu*, como foram chamados, referente aos negócios que oferecem produtos ou serviços que contribuem para gerar um impacto social, fazendo uso de mecanismos de mercado para a oferta desses. Foram trazidos e analisados também exemplos que não se enquadrariam na definição de NS: negócios voltados à Base da Pirâmide, a Responsabilidade Social Corporativa e o Investimento Social Privado.

O terceiro objetivo foi o de analisar o campo de NS no Brasil, buscando identificar o potencial de impacto no desenvolvimento social do país. O capítulo quatro volta-se a ele. No ponto 4.1, aborda-se o perfil da pobreza no Brasil, trazendo dados estatísticos da pobreza extrema e analisando-se questões como a desigualdade e a justiça distributiva no país. No ponto 4.2, a partir do mapeamento realizado pela empresa Plano CDE, identificamos os focos dos NS no país e algumas de suas características. É possível observar que o setor ainda é

muito incipiente no Brasil, e com grande potencial de crescimento e ampliação de impacto. Para isso, pontos como incentivos a empreendedores sociais, questões burocráticas e de legalização devem ser discutidas entre agentes econômicos diversos, incluindo-se governo, empreendedores sociais, desenvolvedores de negócios e investidores.

Com esse trabalho buscou-se mostrar que os Negócios Sociais podem ser uma alternativa viável para potencializar a erradicação da pobreza e contribuir para o desenvolvimento humano. Eles representam uma solução alternativa, auto-sustentável e escalável, em que os problemas sociais são enfrentados através de modelos de negócios, utilizando recursos de uma maneira produtiva e gerando valor econômico e social. Dessa forma, eles se tornam um complemento ao trabalho de outros agentes, como governo e terceiro setor, e poderiam ser considerados o capitalismo como ele deveria ser - não com a competição por incrementos triviais em atributos de produtos e parcela de mercado mas, sim, o de atender a necessidades essenciais dos indivíduos (PORTER; KRAMER, 2011).

Como oportunidades de estudos subsequentes, é possível pontuar que os debates relativos aos resultados e ao contexto dos NS parecem ser os mais importantes como forma de contribuição para o desenvolvimento do setor. Além disso, estudos que foquem na identificação de determinantes de impacto e formas de avaliação da geração desse poderiam ser de grande auxílio aos empreendimentos atuais e futuros.

REFERÊNCIAS

BANERJEE, Abhijit V.; DUFLO, Esther. **Poor Economics: a radical rethinking of the way to fight global poverty**. New York: PublicAffairs, 2011.

BARROS, Ricardo Paes de; CARVALHO, Mirela de; FRANCO, Samuel; MENDONÇA, Rosane. **Os determinantes na queda da desigualdade de renda no Brasil**. Brasília: IPEA, 2010. (Texto para discussão, n. 1460). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5003>. Acesso em: 10 nov. 2013.

BARROS, Ricardo Paes de; MENDONÇA, Rosane. **Os determinantes da desigualdade no Brasil**. Brasília: IPEA, 1995. (Texto para discussão, n. 377). Disponível em: <https://ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/TDs/td_0377.pdf>. Acesso em: 7 nov. 2013.

BERTONCELLO, Silvio Luiz Tadeu; JÚNIOR, João Chang. A importância da Responsabilidade Social Corporativa como fator de diferenciação. **FACOM**, São Paulo, n. 17, p. 70-76, jan./jul. 2007. Disponível em: <http://www.faap.br/revista_faap/revista_facom/facom_17/silvio.pdf>. Acesso em: 4 nov. 2013.

CAPOAVA, Aliança. **Responsabilidade Social Empresarial: Por que o guarda-chuva ficou pequeno?** 2010. Disponível em: <http://www.gife.org.br/arquivos/publicacoes/21/alianca_capoava_2010.pdf>. Acesso em: 5 nov. 2013.

CHANDY, Laurence; LEDLIE, Natasha; PENCIAKOVA, Veronika. The final countdown: Prospects for ending extreme poverty by 2030. Brookings Institution, **Global Economy and Development**, Washington, n. 2013-04, p. 1-21, Apr. 2013. Disponível em: <<http://www.brookings.edu/research/interactives/2013/ending-extreme-poverty>>. Acesso em: 18 set. 2013.

COMINI, Graziella; BARKI, Edgard; AGUIAR, Luciana Trindade de. A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 47, n. 3, p. 385-397, jul./set. 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0080-21072012000300004&script=sci_abstract>. Acesso em: 5 nov. 2013.

CRESPO, Antônio Pedro Albernaz; GUROVITZ, Elaine. A pobreza como um fenômeno multidimensional. **RAE eletrônica**, São Paulo, v. 1, n. 2, p. 1-12, jul./dez. 2002. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/raeel/v1n2/v1n2a03.pdf>>. Acesso em: 2 nov. 2013.

DACIN, M. Tina; DACIN, Peter A.; TRACEY, Paul. Social Entrepreneurship: A Critique and Future Directions. **Organization Science**, Irvine, v. 22, n. 5, p.1203-1213, set. 2011. Disponível em: <<http://pubsonline.informs.org/doi/abs/10.1287/orsc.1100.0620?journalCode=orsc>>. Acesso em: 5 set. 2013.

DAVIS, Susan M. **Social Entrepreneurship: towards an entrepreneurial culture for social and economic development**. 2002. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=978868>>. Acesso em: 22 maio 2013.

DEES, J. Gregory. **The meaning of "Social Entrepreneurship"**. 2001. Disponível em: <http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf>. Acesso em: 4 nov. 2013.

DELLAGNEZZE, René. O estado de bem estar social, o estado neoliberal e a globalização no século XXI. Parte II - O estado contemporâneo. **Revista Âmbito Jurídico**, Rio Grande, n. 107, p. 120-132, dez. 2012. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=12618>. Acesso em: 4 nov. 2013.

DRAYTON, B. The citizen sector: Becoming as entrepreneurial and competitive as business. **California Management Review**, São Francisco, v. 44, n. 3, p. 20–132, mês 2002. Disponível em: <http://www.wilf.org/Sapir/2_files/TheCitizenSector.pdf>. Acesso em 4 nov. 2013.

ELKINGTON, John. **Cannibals with forks: The triple bottom line of 21st century business**. Oxford: Capstone, 1999.

ESTEVA, Gustavo. Desenvolvimento In: SACHS, W. **Dicionário do desenvolvimento: guia para o conhecimento como poder**. Petrópolis: Vozes, 2000.

KERSTENETZKY, Celia Lessa. O Brasil, a pobreza e o século XXI. **Revista Sinais Sociais**, Rio de Janeiro, v. 13, p. 78-103, dez. 2010. Disponível em: <<http://www.proac.uff.br/cede/sites/default/files/TD59.pdf>>. Acesso em: 10 nov 2013.

KOTLER, Philip; KARTAJAYA; Hermawan; SETIAWAN, Iwan. **Marketing 3.0: As forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser humano**. Rio de Janeiro: Campus, 2010.

MENDES, João Luiz. **O perfil da Extrema Pobreza no Brasil com base nos dados preliminares do universo do Censo 2010**. Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome. Brasília, 2 maio 2011.

NAIGEBORIN, Vivianne. **Negócios Sociais: um modelo em evolução**. 2011. Disponível em: <[HTTPS://www.artemisia.org.br/pdf/negocios_sociais.pdf](https://www.artemisia.org.br/pdf/negocios_sociais.pdf)>. Acesso em: 22 maio 2013.

NUSSBAUM, Martha. **Creating Capabilities: the Human Development approach**. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2011.

QUEM se importa? Direção e Roteiro: Mara Mourão. São Paulo: Mamo Filmes e Grifa Filmes, 2012. DVD (93 min).

UNITED NATIONS. **Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development**. 1987. Disponível em: <http://conspect.nl/pdf/Our_Common_Future-Brundtland_Report_1987.pdf>. Acesso em: 4 nov 2013.

PEREIRA, João Márcio Mendes. O Banco Mundial e a construção político-intelectual do "combate à pobreza". **Topoi**: Revista de História do Programa de Pós-Graduação em História Social da UFRJ, Rio de Janeiro, v. 11, n. 21, p.260-282, jul./dez. 2010.

PLANO CDE. **Mapeamento do campo de Negócios Sociais/Negócios Inclusivos**. São Paulo, 2011. Disponível em: <http://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/ande/Mapeamento%20Neg%C3%B3cios%20Sociais_Inclusivos%20-%20Relat%C3%B3rio%20final%20categoria%20neg%C3%B3cios%5B1%5D.pdf>. Acesso em: 18 set 2013.

PNUD. **Criando valores para todos: Estratégias para fazer negócios com os pobres**. Jul 2008. Disponível em: <http://growinginclusivemarkets.org/media/report/full_report_portuguese.pdf>. Acesso em: 5 nov 2013.

PORTER, Michael E.; KRAMER, Mark R. Creating Shared Value. **Harvard Business Review**, Cambridge, Jan 2011. Disponível em: <<http://hbr.org/2011/01/the-big-idea-creating-shared-value>>. Acesso em: 2 nov 2013.

PRAHALAD, C. K. **A riqueza na Base da Pirâmide: Erradicando a pobreza com o lucro**. Porto Alegre: Bookman, 2010.

PRAHALAD, C. K.; HART, Stuart. The Fortune at the Bottom of the Pyramid. **Strategy +Business**, Chicago, v. 22, p. 1-14, Jan. 2002. Disponível em: <<http://www.strategy-business.com/article/11518?gko=9a4ba>>. Acesso em: 12 set. 2013.

SANDEL, Michael. **Justiça: o que é fazer a coisa certa?** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2011.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como Liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2010 [Versão original: 1999].

_____. Maximization and the act of choice. **Econometrica**, New York, v. 65, n. 4, p. 745-779, Jul. 1997. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2171939>>. Acesso em: 14 nov. 2013.

SEN, Amartya; KLIKSBURG, Bernardo. **As pessoas em primeiro lugar: A ética do desenvolvimento e os problemas do mundo globalizado**. São Paulo: Companhia das Letras, 2010.

SHERMAN, Sandra. **Imagining Poverty: quantification and the decline of paternalism**. Ohio: Thomson-Shore, 2001.

SINGER, Paul. **Introdução à Economia Solidária**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

SOARES, Sergei Suarez Dillon. **Metodologias para estabelecer a linha de pobreza: objetivas, subjetivas, relativas, multidimensionais**. Brasília: IPEA, 2009. (Texto para discussão, n. 1381) Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=4933>. Acesso em: 5 out. 2013.

TOWARDS the end of poverty. **The Economist**, Londres, v. 407, n. 8838, p. 22-24, 1 Jul. 2013.

OSÓRIO, Rafael Guerreiro; SOARES, Sergei Suarez Dillon; SOUZA, Pedro Herculano Guimarães Ferreira de Souza. **Erradicar a pobreza extrema: Um objetivo ao alcance do**

Brasil. Brasília: IPEA, 2011. (Texto para discussão, n. 1619) Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1619.pdf>. Acesso em: 26 out. 2013.

VENTURES, Potencia; INSPIRARE, Instituto. **Estudo de oportunidades no setor de educação para negócios focados na população de baixa renda: principais conclusões.** 2013. Disponível em: <http://porvir.org/wp-content/uploads/2013/06/Estudo-Oportunidades-de-Negócios-em-Educação_Porvir.pdf>. Acesso em: 7 nov 2013.

WILSON, Fiona; POST, James E.. Business models for people, planet (& profits): exploring the phenomena of social business, a market-based approach to social value creation. **Small Business Economics: An Entrepreneurship Journal**, Cleveland, v. 40, n. 3, p. 715-737, Dec. 2011. Disponível em: <<http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-011-9401-0>>. Acesso em: 22 maio 2013.

YUNUS, Muhammad. **Nobel Lecture.** 2006. Disponível em: <http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/yunus-lecture-en.html>. Acesso em: 5 set. 2013.

YUNUS, Muhammad; JOLIS, Alan. **O Banqueiro dos Pobres.** São Paulo: Ática, 2004. (Série Temas).

YUNUS, Muhammad; CHU, Michael. **Is it fair to do business with the poor?** World Microfinance Forum Geneva Report, Oct 2008. Disponível em: <http://www.sfgeneva.org/doc/090303_WMFGSymposium.pdf>. Acesso em: 4 set. 2013.