



Empreendimentos sociais desenvolvidos a partir de tecnologias sociais:

Perfil empreendedor, motivações, dificuldades e facilidades

Fernanda Salvador Alves

Universidade Federal do Paraná
fsa@ufpr.br

Eduardo De-Carli

Universidade Federal do Paraná
eduardodecarli@ufpr.br

Andréa Paula Segatto

Universidade Federal do Paraná
aps@ufpr.br

Ana Flávia Pigozzo-Fedato

ana.fe@icloud.com

RESUMO

Se o empreendedorismo tradicional cria um novo negócio, os empreendedores sociais pretendem tornar as pessoas independentes do governo e da caridade e a sociedade um lugar melhor para todos. Este trabalho apresentou o perfil empreendedor, as motivações, facilitadores e barreiras encontradas para a criação e desenvolvimento de empreendimentos sociais, localizados na cidade de Curitiba. Realizou-se um estudo de multicasos, transversal, qualitativo, descritivo-exploratório, com uso de dados primários. As características dos empreendedores sociais mostram-se similares aos dos empreendedores tradicionais. Mas é necessário que eles aprendam a identificar e explorar oportunidades. Entre as dificuldades citadas, a obtenção de recursos financeiros e tornarem-se conhecidos na sociedade, destacam-se. O artigo identificou a necessidade dos empreendimentos sociais mesclarem ações de formalização e manutenção a informalidade. Assim, seria possível lidar com dois públicos bem heterogêneos: as organizações (públicas e privadas) necessárias para sua manutenção (principalmente financeira) e as comunidades, organizações semelhantes (ONGs) e até mesmo pessoas físicas. A capacidade adaptativa destes empreendimentos é fundamental para seu sucesso.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Empreendedorismo social; Tecnologia social; Perfil empreendedor.

Abstract

If the traditional entrepreneurship creates a new business, social entrepreneurs are making people independent of the government and charity and society a better place for everyone. This article aimed to identify the entrepreneurship profile, the motivations, facilitators and barriers found in the development of social organizations, located in the city of Curitiba. This is a multicasos, cross-sectional, qualitative, descriptive-exploratory study, that uses primary data. The characteristics of social entrepreneurs are similar to traditional ones. But it is necessary for them to learn how to identify and exploit opportunities. Among the mentioned difficulties, how to obtain financial

resources and how to become known in society, stand out. The article identified the need of social organizations merge actions of formalization and maintaining the informality. Thus, it would be possible to deal with two heterogeneous publics: organizations (public and private), that are necessary for its (mainly financial) maintenance and the communities, similar organizations (NGOs) and even individuals. The adaptive capacity of these organizations is critical to their success.

Keywords: *Entrepreneurship; Social entrepreneurship; Social technology; Entrepreneurship profile.*

INTRODUÇÃO

Empreender está na possibilidade de identificar e explorar oportunidades, de mobilizar pessoas e equipes em torno de um objetivo, implantar e adaptar estratégias, transformar e mudar a realidade por meio da introdução de novos métodos e/ou produtos que poderão ser inseridos em um mercado.

O empreendedorismo, para Honma (2007), é uma tentativa de criação de um novo negócio ou a expansão de empreendimento existente, por indivíduo, grupos ou empresas. Ele pode também auxiliar, segundo Campos *et al.* (2009), no nivelamento do processo produtivo, gerando mais oportunidades de acesso aos bens de consumo e serviços básicos e de emprego formal. Para Santos (2008), o empreendedorismo desempenha um papel fundamental nas economias de mercado, uma vez que os empreendedores geram mudanças e crescimento, ao mesmo tempo em que disseminam ideias inovadoras.

Já os empreendedores sociais, de acordo com Oliveira (2004), são indivíduos visionários que possuem capacidade empreendedora e criatividade, para promover mudanças sociais. Seu propósito é empreender algo que funcione e esteja disponível às pessoas, tornando-as menos dependentes do governo e da caridade.

O empreendedorismo social descende do empreendedorismo tradicional, mas apresenta diferenças nos aspectos de geração de valor. Enquanto o primeiro depende e é movido pelas leis de mercado para criar valor econômico, o segundo pretende suscitar valor social (SANTOS e CONCHETO, 2009).

Uma das formas de estimular o empreendedorismo social é a partir de ações que visem a economia solidária (SOUZA *et al.*, 2016) e participação popular. No Brasil, nas últimas décadas, tem havido uma multiplicação de experiências baseadas nesses conceitos.

Diferentes de iniciativas meramente paliativas ou de respostas emergenciais a situações de pobreza e miséria como experiências de empreendedorismo social podem ser uma forma de reconstruir o tecido social. Além disso, a participação popular nos processos de planejamento, acompanhamento e avaliação também influencia a relevância e a eficácia social (RODRIGUES e BARBIERI, 2008).

Entre essas experiências de empreendedorismo social, estão as Tecnologias Sociais (TS), que podem ser entendidas como uma forma de criar, desenvolver, implantar e administrar

tecnologias orientadas à resolução de problemas sociais e ambientais, gerando dinâmicas sociais e econômicas, inclusão social e desenvolvimento sustentável (THOMAS, 2009).

Por basearem-se no capital social, na economia solidária e na capacidade das comunidades locais de superarem seus próprios problemas (RODRIGUES e BARBIERI, 2008), as TS têm relação com empreendimentos sociais, pois exigem um redesenho de relações entre comunidade, governo e setor privado, que se baseia no modelo de parcerias, tendo como principal objetivo retirar pessoas da situação de risco social (OLIVEIRA, 2004).

Desta forma, o objetivo desse trabalho consiste em apresentar o perfil empreendedor, motivações, facilitadores e barreiras encontradas para a criação e desenvolvimento de empreendimentos sociais, localizados na cidade de Curitiba – PR. Esse artigo está estruturado em apresentação das partes conceituais (empreendedorismo - tradicional e social - e tecnologia social), dos procedimentos metodológicos, dos resultados obtidos (bem como sua discussão) e das considerações finais.

EMPREENDEDORISMO TRADICIONAL E SOCIAL

O empreendedor possui sonho e vontade de lutar e ser bem-sucedido (SCHUMPETER, 1982). Suas características incluem ainda: alegria de criar e realizar atividades, busca por tarefas difíceis e capacidade de se transformar.

Quando se fala em empreendedorismo, pode-se dividi-lo entre aquele que ocorre pela percepção de oportunidades (tais como identificação de nichos de mercado pouco explorados) ou como uma necessidade de ocupação e renda (GEM, 2008). Além dessa classificação, o empreendedorismo pode ser dividido de acordo com sua finalidade: o com intenção de lucro e o social.

Na primeira opção, o empreendedorismo é fundamental para o desenvolvimento econômico e baseia-se em quatro necessidades básicas: a) motivação frente às tarefas, b) conhecimento sobre a atividade desenvolvida, c) expectativa de ganho pessoal e d) suporte do ambiente (BULL e WILLARD, 1993). Segundo Santos (2008), o empreendedorismo é fundamental às economias de mercado, ao expandir a atividade econômica, provocar mudanças e crescimento, disseminar ideias inovadoras.

Já o empreendedorismo social aborda questões sociais e ambientais, de forma proativa e com interesse na mudança da sociedade. Ele tem a intenção de equilibrar o crescimento econômico (com enriquecimento, consumo, melhor qualidade de vida e desenvolvimento humano) e abordagem ética, com percepção das interligações e desigualdades globais (MAIR e GANLY, 2010).

Os dois tipos de empreendimentos assemelham-se em diversas características. Ambos são visionários e apaixonados pelo que fazem (ROBERTS e WOODS, 2005). Por serem inovadores, impulsionam o desenvolvimento econômico e social, por intermédio da reforma ou da revolução

nos padrões de produção (COSTA, BARROS e CARVALHO, 2011). Também identificam e exploram oportunidades, mobilizam pessoas e constroem alianças em torno de um objetivo (ROBERTS e WOODS, 2005; MAN e LAU, 2000).

Características como estas dos empreendedores também podem ser aplicadas para os empreendedores sociais. Entre elas, pode-se citar: interesse pelo risco, tenacidade, confiança em si, tolerância para com a ambiguidade, valores e comportamentos éticos, personalidade e motivação (SANTOS, 2008).

Entre as diferenças entre os tipos de empreendedorismo, estão a motivação e o propósito de criação, pois os empreendedores sociais buscam a justiça social, o atendimento de necessidades sociais (ROBERTS e WOODS, 2005) e desenvolvem iniciativas que geram resultados mensuráveis de transformações sociais (JOHNSON, 2003).

Para Melo Neto e Froes (2002), o empreendedor social move-se por ideias transformadoras, é inconformado e crítico com as injustiças sociais. Souza et al. (2016, p. 74) corroboram ao afirmar que “se apresentam possibilidades de melhoria da qualidade devida, por meio da inserção social e econômica dos marginalizados do sistema capitalista, dentre os quais a economia solidária e o empreendedorismo social se fazem crescentes”. Tem em suas intenções: ajudar as pessoas, desenvolver a sociedade e programar ações de melhoria contínua da comunidade.

Eles também desafiam regras e instituições existentes e inovam para alcançar seus objetivos sociais. Com isso, podem provocar os mercados na busca de alternativas, exercerem pressão sobre as indústrias a fim de estimularem a mudança de comportamento e atitude dela e de seu consumidor (MAIR e GANLY, 2010).

Os empreendedores sociais, na concepção de Barendsen e Gardner (2004), são persistentes e possuem a habilidade de inspirar outras pessoas a trabalharem com eles. Devido ao seu grande comprometimento e responsabilidade com a causa escolhida, dificilmente desistem ou abandonam seus projetos.

Mesmo que sua criação parta de questões locais, vez que, por exemplo, “no Brasil, as carências sociais são intensas” (SOUZA et al., 2016, p. 76), empreendimentos sociais não podem permanecer isolados, pois o mundo está interligado. O desafio continua sendo ampliar a adoção das ideias de cunho social (tanto no setor público quanto no privado), atingindo domínios econômicos, sociais e políticos (MAIR e GANLY, 2010).

Mas os empreendedores precisam superar algumas dificuldades tais como conhecimento e habilidades técnicas e obtenção de recursos financeiros (RAVASI e TURATI, 2005). Como os empreendedores sociais não focalizam em vantagens financeiras, diferentemente dos empreendedores tradicionais, necessitam explorar todos os tipos de recursos: desde a filantropia aos métodos comerciais da economia (DEES, 1998).

De acordo com Santos (2008), pode-se avaliar a capacidade empreendedora de uma pessoa com base na sua intenção de empreender e no seu potencial empreendedor. O potencial

empreendedor, por sua vez, é entendido pela junção de nove características: Oportunidade, Persistência, Eficiência, Informações, Planejamento, Metas, Controles, Persuasão e Rede de Relacionamentos.

Santos (2008) estabeleceu um questionário que permite medir quantitativamente o valor de cada um destes constructos. Além disso, em sua pesquisa, definiu o perfil empreendedor de empreendedores de sucesso. Assim, ao aplicar o questionário desenvolvido em um empreendedor e comparar seus resultados com o de empreendedores de sucesso, é possível identificar se as pessoas possuem perfil empreendedor.

Para analisar o perfil de empreendedores sociais, optou-se por um tipo específico de empreendimento: aqueles que desenvolvem as Tecnologias Sociais, que são explicadas no tópico a seguir.

TECNOLOGIA SOCIAL

O histórico da Tecnologia Social (TS) é comum ao desenvolvimento das chamadas Tecnologias Apropriadas, que nas décadas de 60 e 70 eram transplantadas de países desenvolvidos para os em desenvolvimento, principalmente por meio das empresas multinacionais. Mesmo com essa origem comum, essas tecnologias não são similares.

Assim como difere da Tecnologia Apropriada, também difere da Tecnologia Convencional, no que se refere à geração de postos de trabalho, consumo de recursos naturais, promoção de autossuficiência, participação dos beneficiados, geração do lucro privado (RODRIGUES e BARBIERI, 2008).

Também é diferente das soluções baseadas em desenvolvimento de mercados para a Base da Pirâmide (Bottom of the Pyramid), sob a ótica das empresas, como as propostas de Prahalad e Hart (RODRIGUES e BARBIERI, 2008). Distingue-se também das chamadas Tecnologias Assistivas, que contribuem para proporcionar ou ampliar habilidades funcionais de pessoas com deficiência e consequentemente promover inclusão e autonomia (BERSCH, 2008).

Sendo diferente de tantos tipos de tecnologias, é importante conceituar e explicar as Tecnologias Sociais. Elas implicam um modo próprio de pensar e agir que levam em conta alguns valores, como a inclusão social, o respeito ao meio ambiente e o processo democrático (ITS, 2007). Também consideram uma forma de criar, desenvolver, implantar e administrar tecnologias orientadas à resolução de problemas, gerando inclusão social e desenvolvimento sustentável, bem como outras soluções e dinâmicas sociais e econômicas (THOMAS, 2009).

Nas Tecnologias Sociais, acredita-se que os beneficiados devem e precisam atuar diretamente na construção e na elaboração das soluções necessárias para sua vida (RODRIGUES e BARBIERI, 2008). Assim, as TS são técnicas e metodologias alternativas e reaplicáveis, desenvolvidas na interação com a população (BAVA, 2004; ITS, 2004; THOMAS, 2009; BAUMGARTEN, 2008) para a resolução de problemas e geração de inovação e

emancipação social (BAUMGARTEN, 2008) e que reapresentam efetivas soluções de transformação social (ITS, 2004; THOMAS, 2009).

Pode-se afirmar que as TS são empreendimentos que descobrem as demandas e necessidades sociais, necessitando de participação popular nos processos de planejamento, acompanhamento e avaliação, para que haja relevância e eficácia sociais. Entende-se que o envolvimento dos beneficiários faz parte do processo pedagógico, e facilita a organização e a sistematização de processos de empoderamento da sociedade e construção cidadã do processo democrático. Quando ocorrem ações educativas e diálogo entre diferentes saberes, as tecnologias são apropriação e se tornam acessíveis para a transformação social (ALVES, 2015).

Nesse sentido, ao partir de demandas e necessidades sociais, as pessoas podem vir a desenvolver TS, por meio das quais venham a melhorar suas vidas de diferentes formas. Frente a isso, cabe destacar que empreendimentos sociais que desenvolvem tecnologias sociais foram estudados neste artigo. Na próxima seção, apresentam-se os aspectos metodológicos utilizados para sua execução.

METODOLOGIA

O presente estudo teve como objetivo apresentar o perfil empreendedor, motivações, facilitadores e barreiras encontradas para a criação e desenvolvimento de empreendimentos sociais que desenvolviam Tecnologias Sociais, localizados na cidade de Curitiba – PR. Para sua realização, desenhou-se um estudo transversal, de abordagem qualitativa, com objetivos descritivos e exploratórios.

Pelas características qualitativas e exploratórias, optou-se por um estudo de multicasos, escolhidos de acordo com a sua acessibilidade. Utilizando-se o Banco de Tecnologias Sociais da Fundação Banco do Brasil (FBB, 2017), identificou-se 18 empreendimentos sociais que as desenvolviam na cidade de Curitiba (PR). Todos foram contatados, por correio eletrônico, para a participação nesta pesquisa. Porém, houve resposta afirmativa de apenas três empreendedores.

Cabe destacar que, a fim de manter a confidencialidade dos dados, os casos são apresentados, mas os nomes das organizações omitidos. No quadro 1, apresentam-se brevemente esses empreendimentos.

QUADRO 1: DESCRIÇÃO DA ATUAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS SOCIAIS ANALISADOS NO ESTUDO

	Caso 1	Caso 2	Caso 3
Empreendimento	Atuação nas áreas de renda e educação, com ações de empreendedorismo para empreendedores de baixa renda.	Atuação na promoção de conceitos de desenvolvimento local sustentável, a partir de atividades de cooperação e integração de comunidades, atuando principalmente nas áreas de educação e meio ambiente.	Atuação na área de educação ao abordar, junto com escolas da região, questões sociais como segurança e resolução de problemas.

Fonte: Dados da pesquisa.

Após de definição de quais os empreendimentos que seriam analisados, passou-se para a coleta de dados, que ocorreu por meio de roteiro de entrevista semiestruturada, com os empreendedores sociais responsáveis por cada caso analisado (entrevistado do Caso 1, intitulou-se EC 1. O mesmo fora delineado aos demais casos). A definição de quem seria o entrevistado em cada caso foi feita pelo empreendimento social e, em todos eles, foi escolhido o responsável pelo desenvolvimento e funcionamento da organização (ou de um projeto em específico) no momento da entrevista (algo similar aos diretores numa organização com fins lucrativos).

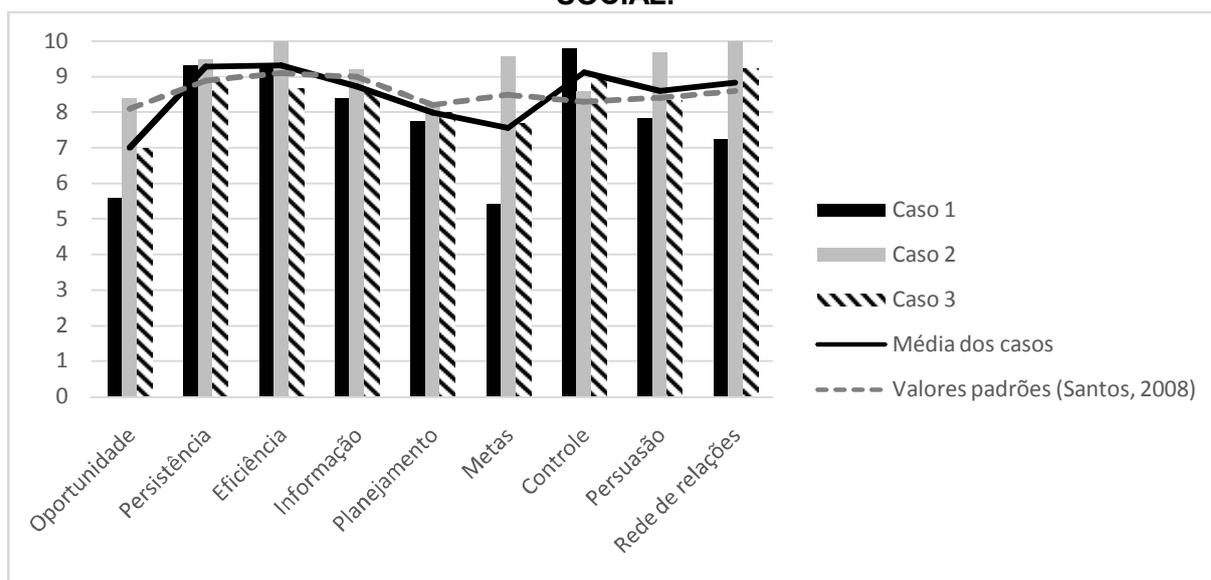
O roteiro elaborado para esse estudo pautou-se em perguntas baseadas no questionário elaborado por Santos (2008). Porém, como o interesse era avaliar o perfil do empreendimento (e não do empreendedor), solicitou-se que as respostas fossem dadas analisando a organização e não apenas o entrevistado. O roteiro de entrevista também continha perguntas formuladas exclusivamente para essa pesquisa, versando sobre as motivações, facilitadores e barreiras encontradas para a criação e desenvolvimento de um empreendimento social.

A análise dos dados ocorreu com exposição, discussão, triangulação e análise dos dados apresentados. Como este foi um estudo multicase, não é possível generalizar as informações aqui obtidas. Porém, o estudo permitiu a exploração e o aprofundamento de conhecimento em um campo pouco explorado e discutido, que consiste no perfil dos empreendedores sociais, bem como suas motivações e dificuldades de atuação.

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS E DISCUSSÃO

Inicialmente, analisou-se o perfil do empreendimento social que desenvolvia Tecnologias Sociais a partir de constructos de Santos (2008). Assim, foi possível também comparar esse perfil com o dos empreendedores tradicionais. Na Figura 1 apresentam-se os resultados obtidos nos três casos analisados, nas nove características definidas, bem como os valores padrões, de acordo com o Santos(2008).

FIGURA1 – COMPARAÇÃO ENTRE OS PERFIS EMPREENDEDORES: TRADICIONAL E SOCIAL.



Fonte: Autores (2017), baseadas na metodologia de Santos (2008)

Analisando-se os nove constructos apresentados nos casos analisados (Figura 1), percebeu-se que, em média, os constructos Persistência, Eficiência, Metas, Controle, Persuasão e Rede de relações apresentaram valores maiores que os de referência de Santos (2008). Já os constructos: Oportunidade, Informação, Planejamento e Metas apresentaram valores inferiores, mesmo que pouco, aos de referência de Santos (2008).

O entrevistado citou que, entre as principais características do empreendedor social, ser “a alma do projeto” (EC 3) é uma delas. Desta forma, não seria necessário, no entendimento dele, o conhecimento de temas administrativos ou financeiros, mas o “trabalho em conjunto, a cooperação” entre o empreendimento social e parceiros (pessoas físicas ou jurídicas) que desenvolvam as atividades necessárias e que contribuam ao empreendimento.

Uma equipe competente para a realização destas atividades (por exemplo, “busca de editais, elaboração de projetos, contatos com empresas” – EC 2) permite que as organizações tenham como foco as ações de transformação social a que são destinadas e que se propõem resolver.

A opinião dos entrevistados não corrobora os achados teóricos propostos por Ravasi e Turati (2005), que afirmam ser necessárias competência técnica, bom conhecimento do mercado e dos consumidores, além de recursos financeiros, habilidades e competências da área industrial e comercial para o sucesso de um empreendimento, seja ele tradicional ou social.

Mesmo com essa distinção, os dados obtidos na pesquisa demonstraram que os empreendimentos sociais analisados tinham perfil similar aos tradicionais, com ênfase nos constructos já citados. Corrobora-se então com o exposto por Man e Lau (2000), Schumpeter (1982) e Ravasi e Turati (2005), que indicam como características dos empreendedores: identificação e exploração de oportunidades, mobilização de pessoas e equipes em torno de um

objetivo, implantação e adaptação de estratégias, capacidade de se transformar para tornar possível a mudança, conhecimento do mercado e dos consumidores e competência técnica.

Porém, os quatro constructos que tiveram valores menores em relação ao empreendedor tradicional podem indicar que os empreendimentos analisados seriam exemplos de empreendedorismo por necessidade, nos quais o mais importante é a atuação e a atividade desenvolvida, e não a percepção de oportunidade ou a identificação de nichos de mercado pouco explorados (GEM, 2008).

Além disso, outros aspectos abordados, como já destacado, foram as motivações, facilitadores e barreiras encontradas para a criação e o desenvolvimento de um empreendimento social. Entre as motivações para a criação desse tipo de empreendimento, os entrevistados citaram: “capacidade de criar oportunidades” (EC 1), “contribuição para o desenvolvimento local” (EC 2) e “mudança da realidade social” (EC 3).

Além disso, os entrevistados apontaram o interesse prévio genuíno “desde que era criança” (EC 1), para criar ou fazer parte de algo que “transformasse essas injustiças do mundo” (EC 3). Outras motivações citadas estavam relacionadas com a divulgação das injustiças, redução da pobreza e geração da capacidade mobilizadora nas pessoas com menor conhecimento de seus direitos.

Para os entrevistados, as diferenças entre os dois tipos de empreendimentos são a busca por lucro (que ocorre apenas nos empreendimentos tradicionais), a forma de gerenciamento (“temos que ser mais participativo” (EC1) e ter mais “coinspiração” (EC2) nos empreendimentos sociais) e a maior participação dos membros da equipe e das pessoas que são beneficiadas com a Tecnologia Social, nos empreendimentos sociais, pois “todos devem trabalhar em conjunto, nós e eles [os beneficiários]” (EC 3).

As motivações citadas nos casos pesquisados corroboram as opiniões de Oliveira (2004) e de Santos e Concheto (2009), que afirmam que os empreendedores sociais são pessoas visionárias e criativas, que objetivam promover mudanças sociais, reduzindo a dependência das pessoas de atividades assistencialistas. Para isso, desenvolvem ações que não dependem ou são movidas por leis de mercado, mas que possuem valor social.

Entre os facilitadores e as barreiras, destaca-se a necessidade de convencimento de parceiros sobre suas intenções, a necessidade das atividades realizadas: “mostrar a importância do trabalho” (EC 3). Geralmente, as benfeitorias dos empreendimentos sociais são explícitas para os empreendedores e sua equipe, mas outros “não conhecem o poder da ação e transformação que a gente tem” (EC 2).

Outra grande dificuldade percebida a partir dos dados levantados na pesquisa foi a obtenção de recursos financeiros para a realização das atividades desenvolvidas. Os empreendimentos sociais pesquisados foram iniciados pela crença dos empreendedores em suas

ideias, potencial e na necessidade de mudança social. Mas, para isso, não contaram com subsídios ou parceiros investidores, apenas recursos próprios.

Com o tempo, os empreendimentos estudados tornaram-se reconhecidos, tiveram seus projetos consolidados e, devido ao conhecimento dos resultados, a captação de recursos financeiros proveniente da área privada tornou-se mais eficiente.

Mesmo assim, o Estado (nos diferentes níveis e poderes) foi citado como o mais comum parceiro financeiro. Para a consecução destas parcerias, destacaram a necessidade de participação de licitações e editais de programas para a execução de suas atividades. Isso talvez ocorra, pois, organizações sem fins lucrativos tinham maior congruência com o pensamento do governo federal, o que possibilitava crescimento e desenvolvimento dos empreendimentos sociais.

É necessário destacar que parceiros financeiros que não possuem a mesma finalidade ou interesse podem trazer prejuízos aos empreendimentos sociais, pois poderão exigir respostas econômicas e meramente quantitativas (como taxa de crescimento, índice de retorno à população, número de pessoas atendidas) ou podem manter os empreendimentos sociais a mercê da vontade política (ROSETTO e SEGATTO, 2012).

Diversos programas governamentais apresentavam interesse em combinar esforços do setor público e do terceiro setor para a resolução de problemas da população, tais como transferência de renda, conservação ou recuperação ambiental, apoio a segmentos com renda originária na reciclagem de resíduos sólidos, disseminação de boas práticas agrícolas com tecnologias acessíveis a pequenas propriedades rurais e famílias de agricultores e treinamento em tecnologias com maior eficiência energética (BRASIL, 2017).

Essa atuação mais próxima com o primeiro setor (Estado), também foi o causador de uma dificuldade relatada pelos entrevistados: a falta de responsabilidade e ética de algumas instituições ditas sociais: “nem só de gente séria é feito esse meio”, o que interfere na credibilidade das demais, e aumenta ainda mais as burocracias para a obtenção de recursos financeiros.

No início da década atual (2013), quase 2.400 organizações não governamentais ficaram proibidas de firmar convênios com o governo federal brasileiro, pois suas prestações de contas de convênios anteriores ainda não tinham sido aprovadas (CGU, 2017). Ações como essas, de acordo com os entrevistados “colocam todas as ONGs no mesmo balaio” (EC 3), mesmo que aquelas que se mostram sem ética sejam uma minoria.

Além destes parceiros financeiros, outras organizações sociais são vistas como facilitadores para a elaboração de projetos e construção de ações. Nestas parcerias, ocorre a disponibilização de outros tipos de recursos (não financeiros), tais como capital humano, espaço físico, alimentação, participação na elaboração de eventos, etc. Essa cooperação acontecia inclusive entre os empreendimentos entrevistados na realização desta pesquisa, pois foram identificadas cooperações entre as organizações identificadas como “Caso 1” e “Caso 3”.

Seja porque os empreendimentos sociais em geral não são muito conhecidos, seja porque alguns parceiros também não exigem ou se interessam por contratos e burocracias, a formalidade (exemplificada pela participação em editais e licitações) e a informalidade (parcerias informais para a obtenção de recursos não financeiros) permeiam os casos estudados.

A transformação social, buscada pelos empreendimentos sociais analisados, não pode ser definida exclusivamente por meio de editais, licitações, projetos e parcerias formais, burocratizadas e com parcerias de pessoas jurídicas. A própria tecnologia social em sua definição solicita a atuação constante e ativa dos beneficiários para a construção, apropriação e acessibilidade de resultados adequados à realidade vivida. Então há uma necessidade de manter certa flexibilidade e informalidade nos processos como forma de facilitar esse tipo de empreendimento.

CONCLUSÃO

Empreender é algo que demanda muito esforço, motivação, enfrentar diversas dificuldades no decorrer do processo. E empreender socialmente é algo que demanda de ainda mais esforços do que o já seria para se empreender de modo 'tradicional'. Não raro, essa pesquisa teve como objetivo apresentar o perfil empreendedor, motivações, facilitadores e barreiras encontradas para a criação e desenvolvimento de empreendimentos sociais, localizados na cidade de Curitiba – PR.

O perfil dos empreendimentos sociais estudados mostrou-se similar ao dos empreendedores tradicionais. Os empreendimentos sociais analisados possuíam características como persistência, eficiência, controle, persuasão e rede de relações superior em relação aos empreendimentos tradicionais. Corroborou-se então a necessidade dos empreendedores sociais saberem identificar e explorar oportunidades, mobilizar pessoas e equipes em torno de um objetivo, implantar e adaptar estratégias, transformar e mudar a realidade.

Os quatro constructos que tiveram valores menores em relação ao empreendedor tradicional podem indicar que os empreendimentos analisados seriam exemplos de empreendedorismo de necessidade, nos quais o mais importante é a atuação e a atividade desenvolvida, e não a identificação de nichos de mercado pouco explorados.

Diferentemente dos autores estudados, os entrevistados não perceberam necessidade em conhecer temas administrativos ou financeiros. Por sua vez, destacaram a importância da cooperação e de parcerias (formais e informais) para a realização de atividades. A opinião dos entrevistados pode ter relação com suas razões para a criação do empreendimento estudado: vontade por mudar a realidade social, divulgar as injustiças, reduzir a pobreza e gerar capacidade mobilizadora nas pessoas com menor conhecimento de seus direitos.

Pelo pouco conhecimento que os empreendimentos sociais, em geral, têm na sociedade, entre as barreiras destacou-se a necessidade de convencimento dos parceiros sobre suas ações, inclusive para a obtenção de recursos financeiros. Se o Estado foi o principal parceiro financeiro, a

iniciativa privada também foi citada como uma forma de captação de recursos. Neste caso, a formalização e a burocracia apresentam-se como fundamentais.

Essas parcerias podem ser positivas para a manutenção dos empreendimentos sociais, mas apontam a necessidade de atenção para que os interesses dos parceiros (sejam políticos sejam financeiros) não se sobreponham aos interesses sociais.

Por fim, percebeu-se que os empreendimentos sociais não podem se formalizar e burocratizar em excesso, pois parte de seus parceiros são outras organizações semelhantes ou mesmo pessoas físicas. Para esses parceiros, a informalidade, a flexibilidade e ausência/diminuição de burocracia são fundamentais para a consecução de atividades de desenvolvimento dos empreendimentos.

Essa mescla de formalidade e informalidade é percebida inclusive porque os empreendimentos sociais estudados desenvolviam Tecnologias Sociais. Elas mesclam conhecimento científico (e formal) com informações da própria comunidade (informal), a fim de obter soluções para a realidade de um grupo específico. A necessidade de parcerias e cooperações é facilmente percebida, mas as formas como elas são gerenciadas e desenvolvidas pode ser uma barreira ou um incentivador para o empreendimento social. A necessidade de acessibilidade, empoderamento e diálogo se mostraram fundamentais para o sucesso destes empreendimentos.

Como sugestão para novas pesquisas, destaca-se a necessidade de avaliar os perfis de outros empreendedores sociais, visto que esse ainda é um tema pouco explorado nas ciências sociais aplicadas. Sugere-se também que outros estudos sejam realizados para a análise individual dos perfis empreendedores de Tecnologias Sociais, para que as particularidades sejam analisadas, compreendidas e exploradas. Outro tópico que pode ser explorado é a discussão com os financiadores de empreendimentos sociais, a fim de compreender possíveis maneiras de facilitar esse processo.

Frente a esses aspectos, espera-se ter contribuído para a discussão acerca do tema empreendedorismo social e frente a aspectos que se evidenciam cada vez mais relevantes relacionados ao tema e que poderão vir a contribuir para novas pesquisas.

REFERÊNCIAS

- ALVES, F. S. **Capacidades relacionais em cooperações para desenvolvimento de tecnologias com e sem fins lucrativos**. 372 p. Tese (Doutorado em Administração). Programa de Pós-graduação em Administração, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2015.
- BARENSEN, L., GARDNER, H. Is the social entrepreneur a new type of leader? **Leader to Leader**, New York, n. 34, p. 43-50, fall 2004.
- BAUMGARTEN, M. Ciência, tecnologia e desenvolvimento — redes e inovação social. **Parcerias Estratégicas**, Brasília, n. 26, p. 102-123, jun. 2008.
- BAVA, S. C. Tecnologia social e desenvolvimento local. In: **Tecnologia social: uma estratégia para o desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Fundação Banco do Brasil, 2004.

BERSCH, R. **Introdução à tecnologia assistiva**. Porto Alegre: CEDI - Centro Especializado em Desenvolvimento Infantil, 2008.

BRASIL, **Rio+20 - Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável**, Disponível em: <http://www.rio20.gov.br>. Acesso em: 14 julho 2017.

BULL, I.; WILLARD, G. Towards a theory of entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, v. 8, n. 3, p. 183-196, 1993.

CAMPOS, L. M. S. et al. A reciclagem como empreendedorismo: fonte de transformação socioeconômica e ambiental. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v.2, n.2, p.3-15, 2009.

CGU – **Controladoria Geral da União**. Disponível em <http://www.cgu.gov.br/Imprensa/Noticias/2013/noticia01913.asp>. Acesso em 01 de agosto de 2017.

COSTA, A. M. da, BARROS, D. F., CARVALHO J. L. F. A Dimensão Histórica dos Discursos acerca do Empreendedor e do Empreendedorismo. **RAC**, Curitiba, v. 15, n. 2, art.1, pp. 179-197, Mar./Abr. 2011

DEES, G. J. **The meaning of “social entrepreneurship”**. Disponível em: http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/documents/dees_SE.pdf. Acesso em: 18 maio de 2013.

FBB – Fundação Banco do Brasil. Disponível em <http://tecnologiasocial.fbb.org.br/tecnologiasocial/banco-de-tecnologias-sociais/pesquisar-tecnologias/pesquisar-tecnologias.htm>. Acesso em 01 de março de 2017.

GEM 2008. **Global entrepreneurship monitor 2008** – Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: IBPQ, 2009.

HONMA, E. T. **Competências empreendedoras**: estudo de casos múltiplos no setor hoteleiro em Curitiba. 180 p. Dissertação (Mestrado em Administração). Programa de Pós-graduação em Administração, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2007.

ITS – Instituto de Tecnologia Social. **Conhecimento e cidadania**: tecnologia social e desenvolvimento participativo. Outubro, 2007.

ITS - Instituto de Tecnologia Social. Reflexões sobre a construção do conceito de tecnologia social. In: **Tecnologia social**: uma estratégia para o desenvolvimento. Rio de Janeiro: Fundação Banco do Brasil, 2004.

JOHNSON, S. Young Social Entrepreneurs in Canada. **Canadian Centre for Social Entrepreneurship**. Edmonton, may 2003. Disponível em: [http://www.bus.ualberta.ca/ccse/Publications/Publications/Sherrill%20Johnson%20case%20study%20\(June%202nd,%202003\)%20--%20Young%20SocialEntrepreneurs%20\(final\).doc](http://www.bus.ualberta.ca/ccse/Publications/Publications/Sherrill%20Johnson%20case%20study%20(June%202nd,%202003)%20--%20Young%20SocialEntrepreneurs%20(final).doc). Acesso em: 03 maio 2013.

MAIR, J., GANLY, K. Empreendedores Sociais: Inovando Rumo à Sustentabilidade. In: ASSADOURIAN, E. **Estado do mundo**: Transformando Culturas Do Consumismo à Sustentabilidade, 2010.

MAN, T. W. Y.; LAU, T. Entrepreneurial competencies of SME owner/managers in the Hong Kong services sector: A qualitative analysis. **Journal of Enterprising Culture**, v. 8, n. 3. Sept. 2000, p. 235-254.

MELO NETO, F. P. de; FROES, C. **Empreendedorismo Social**: a transição para a sociedade sustentável. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

OLIVEIRA, E. M. Empreendedorismo social no Brasil: atual configuração, perspectivas e desafios – notas introdutórias. **Revista da FAE**, v. 7, n. 2, p. 9-18, 2004.

RAVASI, D.; TURATI, C. Exploring entrepreneurial learning: A comparative study of technology development projects. **Journal of Business Venturing**, v. 20, p. 137.

ROBERTS, D.; WOODS, C. Changing the world on a shoestring: the concept of social entrepreneurship. **University of Auckland Business Review**, n. 1, v. 7, p. 45-51, 2005.

RODRIGUES, I.; BARBIERI, J. C. A emergência da tecnologia social: revisitando o movimento da tecnologia apropriada como estratégia de desenvolvimento sustentável. **Revista de Administração Pública**, v. 42, n. 6, p. 1069-1094, 2008.

ROSSETO, M. H.; SEGATTO, A. P. Crowdfunding: uma alternativa de financiamento às tecnologias sociais. In: SINGEP, 1, 2012, São Paulo. **SINGEP**... Disponível em <http://www.singep.org.br/>. Acesso em: 15/02/2013.

SANTOS, A. C. M.; CONCHETO, C. L. Empreendedorismo social: desenvolvimento de um modelo de desenvolvimento sustentável no contexto socioambiental de Campo Limpo Paulista e região. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v.2, n.3, p.95-117, 2009.

SANTOS, P. da C. F. dos. **Uma escala para identificar o potencial empreendedor**. 364 p. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção). Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Florianópolis, 2008.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os Economistas).

SOUZA, Antônio Artur; BARBOSA, Déborah Mara Siade; VITORIANO, Francielle Luiza Fernandes; GERVÁSIO, Luísa Raad. O empreendedorismo social no contexto da economia solidária. **Revista de Empreendedorismo e Inovação Sustentáveis – REVISE**, v. 1, n. 1, 2016. Disponível em: <http://revista.isaebrasil.com.br/index.php?journal=revise&page=article&op=view&path%5B%5D=6&path%5B%5D=SOUZAETAL-v1n12016>. Acesso em 27/08/2017.

THOMAS, H. E. Tecnologias para Inclusão Social e Políticas Públicas na América Latina. In: **Tecnologias Sociais: Caminhos para a sustentabilidade**. Brasília/DF: [s.n.] p. 25-81, 2009.