

PERFIS E CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR DE NEGÓCIO E DO EMPREENDEDOR SOCIAL: UM ESTUDO EXPLORATÓRIO

Gilmara de Oliveira Tavares

Luiza Aparecida Balduino

Tatiane Alexandre Silva

Vânia Maria Jorge Nassif

RESUMO

Esta pesquisa teve por objetivo identificar os perfis e características do empreendedor social e do empreendedor de negócios. O referencial teórico traz os autores de referencia na área e, por meio de seus estudos, foi possível conhecer os pressupostos teóricos do tema em questão. Trata-se de uma pesquisa de natureza exploratória cujo método é o qualitativo. A entrevista foi o instrumento escolhido para levantamento de dados, por meio de um roteiro semi-estruturado permitindo aos respondentes oportunidades para expressarem livremente suas experiências como empreendedores. Foram entrevistados quatro empreendedores sociais e quatro empreendedores de negócios, totalizando-se oito entrevistas. Os dados foram tratados por meio de análise de conteúdo, conforme Bardin (1977), contemplando onze categorias de respostas para análise de resultados. Os resultados da pesquisa demonstram que, de maneira geral, existem convergências e divergências entre os empreendedores sociais e de negócios. Ambos contrapõem características e perfis apresentando diversas formas para liderar com um empreendimento, seja uma empresa privada ou uma instituição sem fins lucrativos. Dessa forma, os dados mostram que em alguns pontos há semelhanças em seus perfis, pois são determinados, otimistas, acreditam e tem amor pelo que fazem e torcem para dar certo. Outros pontos são divergentes e mostram que os empreendedores sociais têm um comportamento mais afetivo relacionado ao trato com pessoas. Já o empreendedor de negócios tem o seu comportamento centralizado no negócio enfatizando o gosto pela liderança e pelo próprio negócio.

Palavras-chave: empreendedor social; empreendedor de negócios; perfil, características

INTRODUÇÃO

Os pequenos negócios têm mostrado uma importância crescente como propulsores do desenvolvimento econômico e social no mundo todo. No Brasil, o tema empreendedorismo tem sido muito discutido e vem ganhando muita importância devido ao grande número de novos negócios criados a cada ano e ao insucesso de grande parte deles (SEBRAE-SP, 2001). Isso tem ocorrido, entre outros motivos, pela degradação do trabalho formal e o aumento dos índices de desemprego.

As pequenas e médias empresas estão ganhando espaço no mercado nacional, o que leva a crer que essas empresas têm à sua frente, empreendedores de negócios. Com isso, esse tema se torna alvo para estudos e entendimentos do que vem a ser um empreendedor.

Ao longo do tempo, surge um conceito do empreendedorismo, voltado para área social, conhecido como empreendedorismo social. O Empreendedorismo Social teve base no Terceiro

Setor, mais precisamente nas ONG's – Organizações não Governamentais – e emerge no cenário brasileiro, como forma de buscar alternativas para o campo social, perante a crescente problematização e a redução dos investimentos públicos no campo social, o crescimento das organizações do terceiro setor e da participação das empresas no investimento em ações sociais.

A noção encontrada na literatura de empreendedorismo social não possui viés economicista, pelo contrário, como o próprio termo aponta, seu viés é social, ou seja, focado nas questões da sociedade e nas relações sociais. Assim, o empreendedorismo de caráter social tem como finalidade a gestão de um empreendimento coletivo, para promover o desenvolvimento sócio-econômico.

Desta forma, essa pesquisa tem por objetivo entender quem é o empreendedor social, visto que a literatura e estudos científicos, voltados para esse tema são ainda incipientes. Será também, objeto de estudo dessa pesquisa, diferenciar o empreendedor de negócios do empreendedor social.

Para tanto, esta pesquisa está organizado da seguinte maneira: na primeira parte, há uma parte dedicada ao referencial teórico cujo objetivo foi o de procurar entender o que os pesquisadores da área têm estudado. Os procedimentos metodológicos apontam a estrutura da pesquisa e como ela foi desenvolvida. Posteriormente foi realizada uma pesquisa de campo com empreendedores de negócios e sociais, e os resultados foram analisados à luz do referencial teórico. Para finalizar, as conclusões apresentam o olhar das autoras para esse fenômeno e apresentam-se as limitações, bem como a recomendações de novos estudos.

1.REFERENCIAL TEÓRICO

1.1 Empreendedor e Empreendedorismo

No mundo contemporâneo, as mudanças são cada vez mais constantes e incertas provocando competições mais acirradas em um ambiente desafiador. A sociedade tem procurado operar com uma diversidade de modelos de trabalho, fazendo surgir diferentes tipos de atores sociais atuando em mercados locais, regionais, globais e até mesmo internacionais. Frente a essa diversidade de contexto, motivação surge nesse cenário à figura do empreendedor e como sua ação, o empreendedorismo.

O empreendedorismo, enquanto conceito faz parte da experiência humana desde a criação do homem, mas apenas nos últimos dois séculos passaram a ser estudado de maneira formal, e somente há 50 anos passou a ser objeto de interesse científico significativo (FALCONE 2005). Esses autores afirmam que é comum encontrar, em trabalhos científicos, o estudo do empreendedorismo qualificado como confuso, nebuloso e complexo.

Para tanto, faz-se necessário explorar os diferentes conceitos encontrados na literatura com o intuito de buscar pelo conceito de empreendedor social e, por consequência, entender esse ator social frente ao empreendedor de negócio, que, de certa forma, tem sido mais explorado nos estudos científicos.

São diversos os conceitos encontrados na literatura sobre empreendedorismo como [...] o processo de criar alguma coisa diferente com valor pela dedicação do tempo e do esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais associados, recebendo as recompensas resultantes na forma de satisfação monetária e pessoa. (HISRIC, PETERS, 2003, p.29)

Percebe-se na afirmação dos autores, que o empreendedorismo relaciona a estabilização do empreendimento e o retorno monetário associados à satisfação pessoal.

Timmons (1999) define empreendedorismo como criação e distribuição de valor, tendo benefícios para o próprio indivíduo, organizações e sociedade.

Degen (1989) afirma que “ser empreendedor significa ter, acima de tudo, a necessidade de realizar coisas novas, pôr em prática as idéias próprias, característica de personalidade e comportamento nem sempre fácil de encontrar”.

Para Fillion (1999), o verdadeiro empreendedor é aquela pessoa que imagina, desenvolve e realiza suas idéias e visões. Seguindo o raciocínio do autor pode-se entender o empreendedorismo como o estudo da natureza comportamental do ser humano enfrentando seus desafios.

Assim, observa-se que o conceito de empreendedor apresenta diferentes facetas. Visando sintetizar diferentes visões, o Quadro 1, reúne algumas definições.

Quadro 1 – Desenvolvimento dos conceitos de empreendedorismo e do termo empreendedor

Data	Autor	Definição
1961	David McClelland	Alguém dinâmico que corre riscos moderados.
1964	Peter Drucker	O empreendedor maximiza oportunidades.
1975	Albert Shapero	O empreendedor toma iniciativa, organiza alguns mecanismos sociais e econômicos, e aceita riscos de fracasso.
1980	Karl Vesper	O empreendedor é visto de forma diferente economistas, psicólogos, negociantes e políticos.
1983	Gifford Pinchot	O intra-empendedor é um empreendedor que atua dentro de uma organização já estabelecida.
1985	Robert Hisrich	O empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.

Fonte: Adaptado de Hisrich e Peters (2004)

O Quadro 1 revela que o conceito de empreendedorismo vem se aprimorando ao longo dos anos, as características sobre o empreendedor vem sendo identificadas. Pode - se destacar o fato de que um dos perfis do empreendedor é saber lidar com os riscos conforme citado pelo autor Hisrich (2004). Ainda considerando os riscos Dornelas afirma que “o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ele, assumindo riscos calculados” (2001 p.37).

Drucker (1999) cita a importância da maximização de oportunidades para o empreendedor assim como Timmons (1999) define o empreendedor como uma pessoa que consegue identificar oportunidades e sabe aproveitá-las transformando-as em negócios de sucesso. Dolabela (2003) complementa, os empreendedores conseguem mesmo sem recursos explorar a oportunidade, pois ele sabe como gerenciar.

Considerando o objetivo do presente artigo, será necessário identificar, conforme a literatura, as diferenças apontadas entre empreendedor de negócios e o empreendedor social.

Dornelas (2001) relata que os empreendedores de negócios freqüentemente são confundidos com gerentes e administradores, sendo considerados aqueles que dirigem e controlam ações

desenvolvidas na organização. Conclui que todo administrador tem que ser um bom empreendedor e também cita as semelhanças entre administrador e empreendedor que segundo Rosemary Stewart (1982), do Oxford Center, existe três semelhanças: demandas (o que tem que ser feito), restrições (fatores internos e externos da organização que limita o que o responsável pode fazer) e alternativas (identificam as opções que o responsável tem na determinação do que fazer e como fazer).

O empreendedor tem papel fundamental na sociedade, seja numa empresa privada ou numa administração de organizações sem fins lucrativos. Com isso pode-se perceber que o empreendedor passa a atuar por sentimento de satisfação pessoal sendo considerado como uma pessoa motivada, ou seja, de auto-realização pessoal. Considerando a realização pessoal do empreendedor em diferentes organizações, Hisrich (2004) afirma:

[...] esse crescente interesse é promovido por fatores como o reconhecimento de que pequenas firmas que desempenham um papel importante na criação de empregos e na inovação [...] as maiores estruturas organizacionais não oferecem um ambiente para a auto-realização. (2004, p.36)

Assim, diante dessas observações, compreende-se que a determinação e necessidade de auto-realização do indivíduo podem levar ao estabelecimento de um novo negócio.

Fica evidente que o empreendedor é mencionado como alguém que consegue realizar seus desejos, obter sucesso e se sair sempre bem. E esses conceitos advêm de pesquisas de diferentes escolas de pensamentos e têm revelado um campo de estudo repleto de controvérsias acadêmicas, marcadas por uma ausência quase completa de consenso e que tem se caracterizado por um elevado grau de fragmentação (UCBASARAN; WESTHEAD; WRIGHT, 2001).

Dornelas (2001) pontua que o empreendedor de sucesso possui características extras, além dos atributos do administrador, algumas características pessoais que somados as características sociológicas e ambientais, permitem o nascimento de uma nova empresa, ou seja, de uma idéia surge uma inovação. Estes empreendedores de sucesso são visionários, reflete como será seu negócio e sua vida e tem habilidades para sonhar. Sabem tomar decisões na hora certa e programam rapidamente seus negócios. Identificam oportunidades na ordem presente. Hisrich (2004), afirma que muitos empreendedores tiveram pais também empreendedores, isso demonstra que a influência familiar faz parte da decisão e conhecimento do empreendedor. Os empreendedores se apaixonam pelo negócio e sacrificam tudo para garantir sobrevivência, pois o empreendimento assume prioridade na vida do empreendedor se tornando uma fonte de auto-estima.

Para Fillion (1999), o empreendedor possui diferentes características como: pessoas criativas, que tem metas estabelecidas para atingir seus objetivos, mantêm postura e consciência no ambiente e nas pessoas que convive, está sempre buscando conhecimento e aprendizagem, consegue desenvolver suas habilidades, as decisões tomadas são de riscos moderados, está sempre inovando com suas idéias, imagina e realiza suas visões. Destaca também que não se pode avaliar uma pessoa e afirmar que ela vai ser bem-sucedida enquanto empreendedor ou não. Mas pode-se dizer se essa pessoa possui características mais comumente encontradas nos empreendedores. Fillion (1999) complementa que a pesquisa sobre empreendedores bem-sucedidos permite aos novos empreendedores identificarem as características que devem ser aperfeiçoadas para a obtenção do sucesso.

Os empreendedores são indivíduos internamente motivados para atuar em seus negócios com autoconfiança, mais desejosos de independência e autonomia que pessoas não empreendedoras. São pessoas que possuem predisposição para o progresso, têm uma percepção mais arrojada

sobre o futuro e as próprias condições, para enfrentar os fatores diversos ao meio. Acredita na capacidade do homem em construir o próprio destino, melhorar o ambiente externo e encarar situações difíceis como desafios (SOARES, 1996, p. 207-208). Kests de Vries apud Birley e Musyka (2001), refere-se aos verdadeiros empreendedores, pessoas que possuem as mesmas características, como pessoas que caminham para realizações e gostam de assumir responsabilidades em tomar decisões, também considera como pessoas que não gostam de trabalho repetitivo e rotineiro.

Para refletir o empreendedorismo social, conforme Mello Neto e Froes (2001) faz-se necessário mencionar a globalização, considerando que a pobreza, a necessidade do desenvolvimento humano, os problemas econômicos, políticos e sociais, se disseminaram em meados dos anos 90, período em que começa a se desenvolver o conceito de empreendedor social, sobretudo, no Brasil. Lanni (1997, p.79), diz que a globalização fecha, destrói, mas, também abre novos horizontes, para se pensar, ver e agir sobre um mundo em constante transformação, criando inibições e deflagrando novas condições para uns e outros indivíduos, grupos, classes, movimentos e nações. Cria outras possibilidades de ser, agir, pensar e imaginar.

Dees (2002) ressalta que o empreendedorismo social surge de uma falha governamental e filantrópica. Devido à ineficiência das organizações sociais, sentiu-se a necessidade de trazer pessoas que focassem em resolver problemas sociais, criando novos modelos para o empreendedorismo social e afirma que o termo é novo, mas o fenômeno não, “o novo termo é importante, uma vez que implica na indistinção das fronteiras do setor social” (DEES, 2002, p.1). Melo Neto & Fróes (2001), defendem que um dos problemas das organizações sociais cuja demanda para esses novos empreendedores vem do investimento errado efetuado pelo terceiro setor. Criticam o estado em relação aos projetos que são investidos que só visam intenções populistas e objetivos eleitorais. Já Drucker (1996) acredita que o empreendedorismo social vem de uma passagem de uma sociedade agrícola para uma sociedade da informação e como as questões sociais vieram se tornando mais importantes não somente para o Estado, mas também para a sociedade como um todo, em específico, junto ao trabalho das Organizações do Terceiro Setor.

Oliveira (2002) acrescenta que o empreendedorismo social é derivação do empreendedorismo empresarial e que surge através do crescimento do Terceiro Setor e ressalta que há pouca bibliografia sobre o assunto, tanto no Brasil quanto no exterior, demonstrando ser um tema novo e ainda em desenvolvimento com oportunidade para amplas pesquisas. Dentre os primeiros sinais de empreendedorismo social no Brasil podemos destacar que em 1980 a fundação da Ashoka por Drayton, acreditou no potencial dos empreendedores sociais para os problemas sociais no Brasil. A Ashoka tem como objetivo designar fundos para os empreendedores sociais e disponibilizar uma rede profissional dentro as quais eles possam disseminar idéias e soluções (BARENSEN & GARDNER, 2004). A idéia de empreendedorismo social evolui a partir da necessidade de integrar a parte econômica e social da comunidade buscando o benefício e o bem-estar da sociedade. Tentando através da sociedade ações empreendedoras que possam solucionar os problemas sociais vigentes e dar-lhes suporte cívico, político, ético moral e cultural. (MELO NETO & FRÓES, 2001, p. 81).

Esses autores pontuam que o empreendedorismo social, é uma ação coletiva que envolve pessoas da comunidade buscando a integração e o desenvolvimento dessas pessoas. E buscam através dessas ações, solucionar os problemas da comunidade e ao produzir bens e serviços para a mesma. Portanto, o foco é buscar soluções para os problemas sociais mediante necessidades da comunidade, medindo o sucesso através do desempenho, impacto social das atuações, atitudes e comportamentos, ou seja, o número de pessoas no programa ou projeto de empreendedorismo social.

Os empreendedores sociais fazem o papel de agentes da mudança no setor social, adotando uma missão para criar e sustentar o valor social. Agindo corajosamente sem ser limitado por recursos atualmente à disposição. (JOHANNA MAIR; IGNASI MARTÍ, 2005). O empreendedor social segundo Dees (2002) é uma das espécies do gênero dos empreendedores que têm uma missão social no papel de agentes de mudanças. Defende ainda que as ações dos empreendedores sociais visem um ganho sem necessariamente ser o lucro conforme seria numa organização privada. Já Rouere e Pádua (2001), dizem que constituem a contribuição efetiva de empreendedores sociais inovadores cujo trabalho na área social produz desenvolvimento sustentável, qualidade de vida e mudança de paradigma de atuação em benefício de comunidades menos privilegiadas. Como características do empreendedor social podem-se destaca que são pessoas com visão estratégica, habilidades e determinação, não descansam enquanto não resolverem os problemas sociais, não apenas na sua localidade, mas em todo o sistema. (BILL DRAYTON, fundador da Ashoka).

Uma das características do empreendedor social segundo Dees (1988) é trabalhar constantemente na melhoria dos problemas, portanto são agentes da mudança no setor social. O empreendedor social deve adotar como missão criar e sustentar o valor social (não somente o valor confidencial), além disso, como estratégia destaca que é importante haver um processo de inovação contínua. Melo Neto & Fróes, 2002, defendem que empreendedor social é um tipo especial de líder – suas idéias fazem parte de uma metodologia para a busca de soluções para problemas sociais. Brickerhoff (2000) considera que os empreendedores sociais estão sempre dispostos a agregar valores aos serviços existentes, bem como a servir aos seus colaboradores com novas formas de gestão.

Por outro lado, Rao (1998) pontua que os empreendedores sociais, são indivíduos que desejam colocar suas experiências organizacionais e empresariais mais para ajudar os outros do que para ganhar dinheiro. Apresenta que empreendedor social possui as seguintes características:- Dispostos a correr riscos; - Entendem a diferença entre necessitar e querer; - Mensuram o retorno social e financeiro de cada um dos investimentos; - Sempre têm uma missão, mas sabem que sem dinheiro não há missão que se conclua.

É importante destacar também que a Fundação Schwab (importante organização direcionada aos empreendedores sociais da Suíça) estabelece algumas diretrizes a respeito das características mínimas que um empreendedor social precisa para ser aprovado em um projeto nessa fundação: - Inovação: deve apresentar uma idéia, um produto ou um serviço que dê um novo enfoque para solucionar problemas sociais; - Modelo a seguir: apresentar qualidades que são referência para outros empreendedores e para a sociedade em geral, comprovando sua integridade; - Valor adicionado: o candidato deve apresentar condições de se comprometer com a necessidade de pensar na alimentação e apoio da rede de empreendedores sociais da fundação não só com o seu projeto.

Em relação às estratégias desenvolvidas pelos empreendedores sociais, outra característica que se pode destacar é capacidade de explorar todas as opções do recurso, da filantropia até métodos comerciais do setor do negócio. Suas estratégias têm que ser elaboradas considerando os recursos adquiridos, além disso, calcula riscos e controlam o aspecto negativo, para reduzir o dano que resultará da falha. (GREGORY DEES, 1998). Aponta ainda as seguintes características em relação ao empreendedor social: - Adotar uma missão de gerar e manter valor social; - Buscar novas oportunidades para servir a tal missão; - Engajar-se num processo de inovação e aprendizado contínuo; - Agir arrojadamente sem se limitar pelos recursos disponíveis; - Transparência para com seus parceiros e públicos de interesse; - Determinação em relação a sua visão, missão e como devem agir;- Avalia seu progresso, não somente pelo tamanho ou pelo processo e sim pelos resultados sociais, financeiros e de gestão.

Os empreendedores sociais são tidos como pessoas com visão, experiência e talento que buscam soluções inovadoras para problemas sociais em grande escala nas áreas do meio ambiente, educação, direitos humanos, saúde, participação cidadã e desenvolvimento econômico. São tidos também como pessoas criativas, visionárias, práticas e pragmáticas. Busca criar mudanças ultrapassando as barreiras e gerando impacto social positivo na região onde atua, através de ações inovadoras e com estratégias concretas para disseminação de suas idéias. (ASHOKA, 2007). Shaw (2004, p.196), pontua que o empreendedor social possui o perfil de: - Criatividade: usa se soluções radicais para enfrentar e solucionar os problemas sociais; - Empreendedor: apresenta seus projetos, negocia suas necessidades, manda suporte para suas idéias e conquista efetivamente os recursos; - Determinado: demanda que suas idéias ou propostas farão uma maior diferença quando implementadas com sucesso; - Ético: Assegura que dinheiro público seja bem usado, que idéias não sejam corrompidas através de interesses adquiridos e que seu compromisso seja avaliado pelo projeto.

Um dos perfis importantes de um empreendedor social é conseguir tratar a falha de um projeto como uma experiência de aprendizagem, não uma tragédia pessoal. Agir corajosamente sem ser limitado por recursos atualmente à disposição. Os empreendedores sociais não deixam seus próprios recursos limitados mantê-los de perseguir suas visões. São hábeis em fazer mais com menos. (J. GREGORY DEES, 1998).

Segundo Dees (2002), o objetivo principal do empreendedor social é a missão social voltado para solucionar os diversos problemas encontrados na sociedade, além de propiciar a integração das pessoas, produzirem bens ou serviços sem visar o lucro, produzir para a comunidade, ou seja, preparar as pessoas até que elas possam caminhar sozinhas.

Um dos principais papéis do empreendedor social é a cidadania com enfoque no valor dos cidadãos:

“Criam novas organizações, abrem seus próprios negócios, vão à busca de recursos, tecem novas redes de colaboração e apoio mútuo, investem seu tempo e seus poucos recursos naquilo em que acreditam e acalentam dia-a-dia seus sonhos de transformação” (MELO NETO & FRÓES, 2001, p. 14)

Para um empreendedor social, a missão social é fundamental, missão da melhoria social que não possa ser reduzida a criar benefícios confidenciais (retornos ou benefícios financeiros do consumo) para indivíduos. Dees (1998) destaca que o lucro não é o calibre da criação do valor; nem é a satisfação de cliente; o impacto social é o que importa para o empreendedor social, querem mais do que um impacto rápido; querem criar melhorias duráveis.

Drayton fundador da Ashoka (1988) diz que o empreendedor social precisa ter idéias criativas e inteligentes que possam se transformar em um novo padrão para a sociedade como um todo, ser totalmente confiáveis, pois segundo ele o mundo já possui um número suficiente de líderes corruptos.

Segundo Gohn (1998), o processo de crescimento do terceiro setor, está relacionado com os movimentos sociais no início dos 80, com a abertura da política e a queda da ditadura militar que sofreu um refluxo nos anos 90, decorrente aos despreparos dos movimentos sociais. “A maior parte dos movimentos sociais populares entrou, nos anos 90, despreparados diante da nova conjuntura de políticas sociais estatais de parcerias entre estado e entidades da sociedade civil organizada”. (1998, p.11).

1.2 As diferenças e semelhanças entre empreendedor de negócios e o social

A primeira diferenciação feita por Melo Neto & Froes (2001) entre o empreendedorismo social e o empreendedorismo de negócio estão focadas em alguns aspectos: o empreendedor social não produz bens e serviços para vender, mas para solucionar problemas sociais. Seu objetivo é solucionar situações de riscos (exclusão social, pobreza, miséria). Já o empreendedor de negócios trabalha com:- idéias e oportunidades econômicas e atuam desenvolvendo-as, precisa reunir capital, trabalho e outros recursos para a produção de bens e serviços para venda.

Além disso, em relação a idéias e inovações os empreendedores de negócios primeiro identificam as oportunidades para depois desenvolverem as idéias já os empreendedores sociais buscam soluções inovadoras para os problemas sociais existentes e potenciais. (MELO NETO & FROES, 2001). Ao que se refere a criatividade e inovação, William Drayton fundador da Ashoka defende:

“Criatividade e imaginação dos empreendedores sociais não devem nada às dos empreendedores do setor privado. Ao contrário, são muitas vezes mais criativos e determinados, pois o risco é maior quando envolve vidas humanas. Suas idéias, conceitos e metodologia não são objetos de apropriação individual e intelectual, como o fazem os empreendedores privados”. (MELO NETO E FROES, p. 9)

Para Thalhuber (1998) tanto os empreendedores sociais, como os empresariais, têm similaridades, pois “ambos estão criando demanda, obtendo recursos e convertendo idéias em produtos e serviços [...] são orientados à ação e focados na realidade”. A grande diferença, segundo o autor, está no sentido do empreendedor social que segundo ele apresentam algumas características especiais: focam ganhos à longo prazo e uma organização sólida; lucros são um meio e não um fim; o lucro é investido na própria organização, não vai para os sócios e gera autonomia para a organização. Serve para ajudar mais as pessoas sempre buscando melhorar a qualidade de vida de todos, ao contrário de distribuí-las às partes interessadas; desenvolve a habilidade de suas organizações de estar responsáveis pelos seus próprios destinos e não focar nas prioridades dos doadores.

Conclui o autor, os empreendedores sociais parecem combinar o melhor dos dois mundos. Eles sintetizam o foco, com a orientação necessária nos resultados para ter sucesso no mundo dos negócios, com a abnegação, a paixão e a humanidade que dirigem os ativistas sociais.

O Quadro 2 faz uma comparação entre o empreendedor social e o de negócios e suas diferenças por diferentes autores:

Quadro 2 – Diferenças entre o empreendedor social e de negócio (Jim Thalhuber)

Empreendedores de negócio	Empreendedores sociais
Força é experiência pessoal, conhecimento e energia	Força é sabedoria coletiva e experiência organizações, é a chave de financiadores
Foco em pequenos termos financeiros ganhos	Foco na construção de longos termos da capacitação organizacional
Sem limite no tipo ou liberdade de idéias	Idéias baseadas na organização estão na missão e no centro de competências
Lucro é um fim, objetivo	Lucro é um significado
Lucro embolsado e/ou distribuído para acionistas	Lucro retorna à organização na ordem para servir mais pessoas e/ou encontrar grandes resultados
Riscos pessoas e/ou financiador em ativos	Riscos ativos organizacional, imagem e crença pública

Diferenças entre o empreendedor social e de negócio (Melo Neto & Froes)

Empreendedorismo Privado	Empreendedorismo Social
é individual	é coletivo
produz bens e serviços para o mercado	produz bens e serviços para comunidade
tem o foco no mercado	tem foco na busca de soluções para problemas sociais
sua medida de desempenho é o lucro	sua medida de desempenho é impacto social
visa satisfazer a necessidade dos clientes e ampliar potencialidades dos negócios	visa resgatar pessoas da situação de risco social e promovê-las

Fonte: Melo Neto & Froes(2001); Jim Thalhuber (1998)

Além das diferenciações citadas acima Melo Neto & Froes (2001) destacam ainda alguns pontos importantes sobre esses dois empreendedores. Sobre medida desempenho e retorno os autores defendem que o empreendedor social mede seu retorno com base na melhoria da qualidade de vida da comunidade, ou seja, os problemas sociais resolvidos, já o empreendedor de negócios mede seu retorno na economia, baseado nos resultados financeiros que geralmente mostra o sucesso de seu projeto, ou seja, prevalece a busca do lucro e aumento das vendas e retorno do investimento.

Outra característica que diferencia os empreendedores de negócio do empreendedor social é que o segundo possui paixão e humanismo pelas causas sociais. Dessa forma, uma característica marcante do empreendedor social é a capacidade de tornar sonhos em realidade. Thalhuber (1998) ressalta que os empreendedores sociais devem possuir idéias inovadoras para mudar o modelo da sociedade [...] partem de uma única qualidade organizacional para perseguir sua visão até tornarem-se uma realidade socialmente extensa.

2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa teve por objetivo identificar se as características dos Empreendedores Sociais diferem das características dos Empreendedores de Negócios. Os objetivos específicos deste estudo ficaram assim definidos: Identificar perfis e características dos empreendedores sociais e dos empreendedores de negócios baseado na literatura; Desenvolver um mapa de características reveladas na literatura para comparar com a pesquisa de campo; Analisar os resultados e verificar aspectos convergentes e divergentes em relação a esses dois atores sociais.

Com base no problema de pesquisa em questão, optou-se pela pesquisa exploratória cujo método foi o qualitativo. Participaram da pesquisa quatro empreendedores sociais e quatro empreendedores de negócios. Para empreendedores de negócios os respondentes foram empreendedores de pequenas e médias empresas de ramos de mercado distintos e os empreendedores sociais, pessoas que atuam na área da saúde, com crianças, pessoas carentes e mulheres e participaram da pesquisa. Os critérios de escolha foram acessibilidade e localização de atuação dos respondentes.

Visando preservar a identidade dos participantes da pesquisa e, para melhor identificá-los, segue as informações:- Empreendedor de Negócio 1 (E. Negócio 1);- Empreendedor de Negócio 2 (E. Negócio 2); - Empreendedor de Negócio 3 (E. Negócio 3);- Empreendedor de Negócio 4 (E. Negócio 4).Os empreendedores sociais foram intitulados como:- Empreendedor Social 1 (E.

Social 1);- Empreendedor Social 2 (E. Social 2);- Empreendedor Social 3 (E. Social 3);- Empreendedor Social 4 (E. Social 4).

O instrumento de coleta de dados eleito para a pesquisa foi a entrevista, por meio de um roteiro semi-estruturado, objetivo e aberto que considerou os principais aspectos desta pesquisa proporcionando respostas coerentes para conclusão do estudo. As entrevistas tiveram como enfoque identificar diferentes características entre empreendedores sociais e empreendedores de negócios. Foram gravadas e transcritas na íntegra para assim contribuir com a análise dos resultados. Todos os empreendedores entrevistados mostraram entusiasmo com o trabalho do grupo e o tema abordado. Todas as perguntas foram essenciais para compor a análise dos resultados e os dados foram tratados à luz de Bardin (1977), em que se buscou compreender o posicionamento dos dois grupos pesquisados. As categorias eleitas para análise dos resultados foram: Formação acadêmica; Perfil e Característica; Metas e objetivos; Projetos e sonhos; Influência familiar; Envolvimento no negócio; Relacionamento com funcionário; Experiências anteriores; Conquistas e satisfações; Conceito de empreendedor; Diferenças e similaridades entre empreendedor: social e de negócios.

2.1 Análises dos Resultados

A primeira categoria analisada diz respeito a formação acadêmica dos empreendedores entrevistados. Foram coletados dados como a instituição de ensino e cursos complementares ao longo dos anos.

Quadro 3: Formação acadêmica dos empreendedores sociais

E.SOCIAL 1	- Faculdade ABC- História
E.SOCIAL 2	FASC – Serviço Social; - FMU - Terceiro Setor e PUC - Serviço Social - Área Judiciária
E.SOCIAL 3	- Fundação Santo André – Matemática; - Fundação Mauá - Informática / Processamento de dados; - FGV - Desenvolvimento Organizacional; - USP - Gerenciamento do terceiro setor
E.SOCIAL 4	- Faculdade Rio Branco – Fonoaudiologia e - Faculdade Rio Branco - Psicopedagogia

Fonte: Organizado pelas autoras

O Quadro 4 agrupa a formação acadêmica dos empreendedores de negócio entrevistados:

Quadro 4 - Formação acadêmica dos empreendedores de negócio

E. NEGÓCIOS 1	- FGV - Química industrial
E. NEGÓCIOS 2	- PUC - Direito e Ciências Contábeis
E. NEGÓCIOS 3	- UNESP - Direito
E. NEGÓCIOS 4	- 2º Grau

Fonte: Organizado pelas autoras

Em relação aos empreendedores de negócios observou-se que o nível de escolaridade, para a maioria dos entrevistados, é de ensino superior, porém, não necessariamente em cursos ligados à área de atuação dos mesmos. Isso pode ser percebido em Hirish (2004), em estudos em que o mesmo descobriu que os empreendedores têm mais escolaridade do que a população em geral. Porém, pelos tipos e qualidade da educação recebida, às vezes, não desenvolvem as habilidades para a criação de um empreendimento e processo administrativo.

Já para os empreendedores sociais pode-se perceber que a maioria tem conhecimentos ligados à área social. Observa-se ainda que, todos os entrevistados têm ensino superior em cursos voltados a área social. Diferente do empreendedor de negócio, os estudos que pontuam as questões de formação são menos recorrentes nos dados que relaciona empreendedores sociais e sua formação.

A categoria de resposta Perfil aglutinou os dados levantados durante a entrevista, em que os respondentes citaram um pouco sobre o seu perfil e características gerais. Esses dados estão agrupados, obtendo respostas tanto de empreendedores sociais quanto de empreendedores de negócios.

Quadro 5 - Perfil dos empreendedores.

Empreendedor Social	Empreendedor de Negócios
• Não tem preconceitos; • Amor pelo que faz; • Acreditar na causa; • Trabalham sem querer nada em troca; • Gostam de planejar; • Criar metas; • Fazer projeto na vida pessoal e profissional; • Gosta da convivência com as pessoas; • Ser tolerante; • Ser compreensivo. • Determinado; • Aceitar desafios • Gostar de orientar pessoas;	• Dedicado; • Amor pelo que faz; • Concentrado; • Gosta da liderança; • Flexível; • Planejador; • Inovador • Comunicativo • Facilidade de relacionamento interpessoal

Fonte: Organizado pelas autoras

Foram identificados diferentes perfis e características para os empreendedores sociais e de negócios dentro do grupo pesquisado. Percebe-se alguns pontos semelhantes nos dois grupos, pois estão relacionados à determinação, otimismo e, além disso, acreditam e tem amor pelo que fazem e torcem para dar certo. Esses dados têm semelhança quando observado a análise de Dornellas (2001), para o perfil do empreendedor de negócios, em que pontua que eles são otimistas, tem alta dedicação e são incansáveis pelo trabalho; tem amor pelo que faz se tornando os melhores vendedores de seu produto e serviço, valoriza seus funcionários tornando-se admirado, forma time. Para Shaw (2004, p.196), ainda analisando as convergências ele pontua o seguinte perfil para o empreendedor social: são determinados: demanda que suas idéias ou propostas farão uma maior diferença quando implementadas com sucesso.

Ao que se refere à divergência, alguns dados coletados mostram que os empreendedores sociais têm um comportamento mais sentimental relacionado ao trato com pessoas. Já o empreendedor

de negócios tem o seu comportamento centralizado no negócio como ser verdadeiro e gostar de ser líder. Tal conceito pode-se relacionar com a análise de Hisrich (2004) que define que há um comportamento no perfil empreendedor que inclui: a iniciativa, organização e reorganização de mecanismos sociais e econômicos. Já o empreendedor de negócios, tem seu comportamento centralizado no negócio, como gostar de ser líder, verdadeiro e dedicado.

A terceira categoria mostra as metas e objetivos de cada empreendedor, as quais se referem tanto as carreiras profissionais, como na vida pessoal.

Quadro 6 – Metas e objetivos dos pesquisados

Empreendedor Social	Empreendedor de Negócios
• Ser agente de transformação para ajudar o jovem • Fazer a diferença na vida dos jovens carentes • Ajudar o próximo, pessoas carentes • Seguir estatuto e normas • Promover a educação familiar • Desenvolver atividades sócio educativas • Elaborar metas através de planejamento estratégico. • Aprovação de metas através de um conselho, reuniões	• Atingir um número maior de clientes • Fidelizar os clientes • Ter um bom gerenciamento nas empresas • Oferecer algo novo para os clientes • Fazer a empresa crescer • Fazer um planejamento para alcançar as metas • Fazer Reuniões para decisão e aprovação de metas • Aumentar carteira de clientes • Focar no melhor atendimento ao cliente • Fazer um planejamento para alcançar as metas

Fonte: Organizado pelas autoras

Nos dados coletados, foram percebidas divergências entre os dois modelos. Uma delas é relacionada às metas que para o de negócio foi observado que as metas e os objetivos estão totalmente relacionados com o cliente e o crescimento do negócio. Para os sociais a meta e o objetivo, podem-se relacionar em como poder melhorar a ajuda ao próximo.

Referente à semelhança, observou-se que tanto os empreendedores sociais quanto os de negócio fazem reuniões e planejamento para traçar suas metas e objetivos, isso vem de encontro com a teoria de Fillion (1999), diz que o empreendedor possui características como: pessoas criativas, que tem metas estabelecidas para atingir seus objetivos.

No quadro abaixo, compara-se quais são os sonhos dos empreendedores e ao mesmo tempo, mostra os principais objetivos dos empreendedores tanto na vida pessoal quanto no negócio.

Quadro 7 - Projetos e Sonhos dos empreendedores

Empreendedor Social	Empreendedor de Negócios
• Capacitar jovens; • Trazer qualidade de vida para as pessoas; • Ter reconhecimento do trabalho pelas pessoas; • Conseguir atingir o plano;	• Implementar um projeto social (responsabilidade social) • Abrir novas filiais em outras regiões (local e global); • Oferecer melhores benefícios para os funcionários;

• Capacitar e orientar pessoas que precisam obter trabalho; • Ajudar pessoas se relacionarem com a sociedade; • Fazer parcerias com pessoas que possam ajudar no projeto; • Ajudar as pessoas e emancipá-las.	• Proporcionar melhores condições de trabalho (melhorar a estrutura da empresa); • Oferecer cursos e treinamentos para os funcionários, capacitando o lado profissional; • Implementar projetos de sustentabilidade.
--	--

Fonte: Organizado pelas autoras

Pode-se observar que todos os empreendedores sociais têm como projetos e sonhos ajudar as pessoas, ou seja, fazer algo que proporcionem melhor qualidade de vida para a sociedade, sempre focando proporcionar mais conhecimento, capacitação e até mesmo relacionar-se perante a sociedade.

Essa análise vem ao encontro com a teoria de Melo Neto e Froes (2002) que defendem que os empreendedores sociais trabalham através de ação coletiva que envolve pessoas da comunidade buscando a integração e o desenvolvimento dessas pessoas. E buscam através dessas ações, solucionar os problemas da comunidade e ao produzir bens e serviços para a mesma. Ao comparar com os empreendedores de negócios, percebem-se semelhanças em relação aos projetos e sonhos, pois os mesmos também querem fazer parte de algum projeto social com intenção de ajudar as pessoas. Com relação às diferenças entre os empreendedores, compreende-se que alguns dos empreendedores de negócios têm seus projetos e sonhos focados na empresa, como a ampliação de seu negócio, Dornelas (2001) diz que os empreendedores de sucesso são visionários, tem habilidades para programar seus sonhos, refletindo essas habilidades no seu negócio e na vida.

Na sexta categoria estão relacionados as influencias familiares e breve histórico de vida de cada empreendedores sociais.

Quadro 8 – Histórico e influência familiar dos empreendedores sociais

E.SOCIAL 1	• Tem apoio da família no projeto; • Houve modificações boas no relacionamento com família depois que iniciou projeto; • Tem ajuda de todos quando precisa.
E.SOCIAL 2	• Origem pobre; família grande; • Batalhou para estudar e alcançar seus objetivos; • Família não apoia o trabalho, porém todos admiram.
E.SOCIAL 3	• Origem pobre; • Sempre estudou em escolas públicas; • Esforçou-se para chegar onde está; • Dificuldade no começo para se dedicar aos filhos e ao trabalho.
E.SOCIAL 4	• Família sempre reunida; • Tem a compreensão de todos; • Organiza o tempo para dedicar-se à família.

Fonte: Organizado pelas autoras

Ao analisar a influência familiar dos empreendedores sociais, percebe-se que a maior parte deles tem bom relacionamento com a família, apesar da dificuldade para dedicar-se ao trabalho e a

família, ao mesmo tempo, tem compreensão de todos para ajudar quando é preciso. Não foi encontrado na literatura nenhuma teoria com relação a influência familiar dos empreendedores sociais.

No quadro abaixo estão relacionados as influências e histórico familiar na vida dos empreendedores de negócios.

Quadro 9 - Histórico e influência familiar dos empreendedores de negócio

E. NEGÓCIOS 1	• Influência do pai para ingressar na empresa; • Trabalha com membros da família.
E. NEGÓCIOS 2	• Tem apoio da família com relação as responsabilidades de trabalho; • Trabalha com vários familiares na empresa.
E. NEGÓCIOS 3	• Influência do pai para ingressar na empresa, para ajudar no trabalho; • Trabalha com membros da família.
E. NEGÓCIOS 4	• Família humilde; • Não teve nenhuma influência familiar; • Hoje trabalha com a esposa.

Fonte: Organizado pelas autoras

Na fala dos empreendedores, percebe-se uma grande influência familiar na vida e no negócio. A maioria teve a influência dos pais para ingressar na empresa e, além disso, percebe-se que vários membros da família trabalham com esses empreendedores e a maioria entrou com a influência dos mesmos. Apenas o Empreendedor 4 que não teve apoio nem influência familiar em relação à abertura do negócio, mas em relação à participação da família no negócio a esposa trabalha com o empreendedor na empresa a anos. Convergindo com as análises acima Hisrich (2004), que afirma que muitos empreendedores tiveram pais também empreendedores, demonstrando que a influência familiar faz parte da decisão e conhecimento do empreendedor. Os empreendedores se apaixonam pelo negócio e sacrificam tudo para garantir sobrevivência, pois o empreendimento assume prioridade na vida do empreendedor se tornando uma fonte de auto-estima.

No quadro abaixo, foram listados o envolvimento dos empreendedores sociais e de negócios em seu empreendimento, através da entrevistas falaram sobre a importância desse envolvimento e como é lidar com a rotina dentro das instituições.

Quadro 10 - Envolvimento no negócio

Empreendedor Social	Empreendedor de Negócios
• Treina toda equipe para melhorar o trabalho; • Trabalhar para atingir envolvimento de todos na equipe; • Rotina igual a qualquer trabalhador • Ter uma agenda flexível; • Ter diferentes comportamentos dependendo do lugar. • Ter esforço e dedicação todos os dias para alcançar as metas.	• Organizado com as tarefas o trabalho; • Trabalham com reuniões para fazer um planejamento completo; • Treina toda equipe para melhorar o trabalho; • Está sempre inovando e se esforçando para atingir os objetivos; • Ter controle sobre os acontecimentos gerais na empresa; • Estar sempre informado sobre ferramentas novas de trabalho que ajudam no dia a dia;

Fonte: Organizado pelas autoras

Para os dois tipos de empreendedores, há um grande envolvimento com o negócio, o que foi mais identifica é que todos destacam o trabalham em equipe pensando na capacitação dos funcionários através de treinamentos.

Para os empreendedores de negócio a organização é um ponto forte, e além disso consideram que reuniões fazem parte do seu dia a dia normal. Os empreendedores sociais destacam que sua rotina não tem nada de diferente de um trabalhador qualquer, falam ainda que parte importante principal do trabalho é ter uma agenda flexível e além disso conseguir se adequar aos diferentes tipos de ambientes e pessoas lidam no dia a dia.

Conforme a análise de envolvimento dos empreendedores com o negócio, equipara-se ao conceito de Hisrich (2003) onde o autor pontua esse envolvimento como o processo de criar alguma coisa diferente com valor, dedicação do tempo e do esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais associados, recebendo as recompensas resultantes na forma de satisfação monetária e pessoa. Ou seja, para todos os empreendedores a dedicação e o esforço todos listam que é fundamental para o sucesso do negócio.

No quadro abaixo, são apresentadas as formas de relacionamento que os empreendedores sociais e de negócios têm com seus funcionários, como lideram e qual o envolvimento com sua equipe de trabalho.

Quadro 11 – Relacionamento com funcionários

Empreendedor Social	Empreendedor de Negócios
• Flexibilidade em coordenar a equipe; • Gosta de liderar sua equipe; • Bom relacionamento com equipe; união • Todos voluntários trabalham com dedicação; • Consegue envolver todos com paixão no trabalho; • Liderança através da orientação; • Saber gerenciar expectativas dos funcionários.	• Analisa os resultados com os funcionários; • Trabalha com harmonia, • Procuram discutir opiniões com funcionários; saber ouvir • Procuram estar sempre ligado á equipe; • Preferem gerenciar analisando os dois lados (o da empresa e o do funcionário); • Trabalhar com confiança na equipe.

Fonte: Organizado pelas autoras

Na literatura é citado por Dornelas (2001) que as habilidades do empreendedor são categorizadas em três áreas, sendo uma delas ligadas ao lado do envolvimento com pessoas. Pode-se perceber que todos os entrevistados têm bons relacionamentos com os funcionários, porém cada modelo de empreendedor tem a sua forma de relacionamento. Conforme demonstrado nas falas dos empreendedores, nota-se que os empreendedores sociais têm maior facilidade de se relacionar com funcionários, o fato de trabalharem com o mesmo objetivo social em ajudar pessoas, traz um maior envolvimento entre os mesmos.

Os empreendedores de negócios, também têm bom relacionamento com os funcionários prezando harmonia no ambiente de trabalho, mas apresenta como foco gerenciar o desenvolvimento do funcionário com o trabalho, ou seja, os resultados que trará.

Para os de negócios, observou-se que acreditam ser um ponto a ser melhorado. Para os sociais, observou-se que esse ponto é fundamental que as atividades a serem desenvolvidas possam dar certo.

Diferente do empreendedor de negócio, não foi encontrado na literatura dados acerca de empreendedores sociais e seu relacionamento com funcionários / pessoas.

Na próxima categoria foi observada a trajetória profissional dos entrevistados antes de se tornarem empreendedores. Cada entrevistado falou sobre suas experiências anteriores, independentes se havia ligação com o trabalho atual.

Quadro 12– Experiências profissionais dos empreendedores sociais.

E.SOCIAL 1	• Não havia trabalhado antes de participar do projeto; • É Assistente Social e Diretora no projeto; • Sempre planejou trabalhar em projeto carente.
E.SOCIAL 2	• Trabalhou na área pública; • Trabalho na Secretaria de habitação e Assistência Social; • Iniciar uma escola de datilografia, mas desistiu.
E.SOCIAL 3	• Trabalhou como secretária; • Trabalhou em várias áreas dentro da organização; • Foi a primeira gerente da empresa; • Foi também gerente geral.
E.SOCIAL 4	• Trabalhou somente em um lugar além da fundação; • Teve oportunidade de crescimento na fundação; • Buscou mais conhecimento nos estudos para atuar na fundação.

Fonte: Organizado pelas autoras

Quadro 13 – Experiências profissionais dos empreendedores de negócios.

E. NEGÓCIOS 1	• Trabalhou apenas 1 ano fora da empresa.
E. NEGÓCIOS 2	• Nunca trabalhou em outra empresa; • Teve dificuldade para decidir carreira profissional; • Estudou outras áreas diferentes.
E. NEGÓCIOS 3	• Atuou 2 anos como advogado.
E. NEGÓCIOS 4	• Trabalhou como Carpinteiro; • Trabalhou em Construção Civil.

Fonte: Organizado pelas autoras

Conforme análise de experiências profissionais anteriores vivenciadas pelos empreendedores, o abandono de carreira mostrado em algumas falas acima é citado por Hirish (2004) que observa a necessidade de escolha na hora de tomar a decisão sobre o abandono a atual carreira ou o estilo de vida.

Observou-se que os entrevistados levaram em consideração o “gostar do negócio”, pois a maioria teve oportunidades de seguir outros caminhos profissionais, mas optaram em ter o seu próprio negócio. Percebe-se que alguns dos entrevistados mudaram de carreira ou de área de atuação para se dedicarem ao empreendedorismo. Para os empreendedores sociais, percebe-se que apesar de alguns já terem experiências em outras áreas, havia um histórico que influencia no trabalho com empreendedorismo social. Já os empreendedores de negócios buscaram novos desafios, como estudar diferentes áreas de atuação, mas o fato de ter seu próprio negócio os levou a novas experiências de negócios que alguns puderam usar conhecimentos anteriores para aplicar no seu próprio empreendimento.

A próxima categoria refere-se a conquistas e satisfações, onde os empreendedores listam as maiores conquistas, da organização ou empresa. Também estão relacionadas às satisfações oferecidas pelas instituições, para cada empreendedor.

Quadro 14 – Conquistas e satisfações dos entrevistados

Empreendedor Social	Empreendedor de Negócios
• Um espaço bom e seguro para as pessoas; • Aprender fazer bons projetos; • Ver pessoas felizes e unidas; • Ter o reconhecimento do trabalho pelas pessoas; • Ver a transformação das pessoas que são ajudadas; • Ver a auto-estima das pessoas que receberam ajuda; • Obter relatos de sucesso de pessoas que ajudam.	• Reconhecimento e satisfação dos clientes; • Lucro; • Obter funcionários mais qualificados através de treinamentos e incentivos; • Abrir novas filiais; • Oferecer oportunidades para os funcionários; • Reconhecimento da empresa no mercado; • Conseguir desempenhar um bom trabalho sempre.

Fonte: Organizado pelas autoras

Observou-se que todos os entrevistados citaram suas conquistas e satisfações ligadas às instituições. Citam um momento importante, algo que foi alcançado ou algo que seja a essência do negócio, além disso destacam momentos que acontecem no dia a dia que fazem perceber que o que estão fazendo vale a pena.

Pode-se perceber que tanto para os empreendedores de negócios quanto para os empreendedores sociais, a conquista e satisfação servem para aumentar o desejo de continuar com o projeto ou empresa. Os empreendedores sociais destacam que a maior satisfação é o retorno pessoal ou seja, ligado a felicidade e reconhecimento das pessoas dos quais eles trabalham é o fato de ver as pessoas que eles ajudam felizes, além disso enfatizam que conseguir fazer com que as pessoas que eles ajudam consigam se transformar em pessoas melhores, assim como transformar suas vidas é destacado por esses empreendedores como grande conquista. Para Melo Neto & Fróes(2001)os empreendedores sociais investem seu tempo, apoio, recursos, para conquistar o seu maior sonho o de transformação da sociedade.

Ainda relacionado a pessoas o empreendedor de negócios reconhece a satisfação de conseguir através de treinamentos e orientações desenvolver bons funcionários e, além disso, conseguir oferecer oportunidades para os mesmos relacionados ao seu desempenho. Segundo Dornelas (2001) o empreendedor deve valorizar seus funcionários tornando-se admirado, além disso tem que saber avaliar a chance de sucesso quando utiliza o capital intelectual para criar valor para a sociedade.

A próxima categoria refere-se ao conceito de empreendedorismo citado por cada empreendedor durante a entrevista, qual a idéia deles sobre conceito de empreendedorismo da sua respectiva área de atuação.

Quadro 15 – Conceito de empreendedorismo

Empreendedorismo Social	Empreendedorismo de Negócios
• Ter liderança na comunidade e	• Obter lucro financeiro e benefícios;

envolver nela • Melhorias na comunidade; • Lutar pela causa coletiva, fazer algo por alguém; • Buscar retorno e satisfação de pessoas; • Satisfação em ajudar as pessoas; • Orientar e desenvolver pessoas; • Trabalhar, sem querer retorno financeiro; • Ir atrás dos sonhos e colocá-los em prática; • Ter coragem de arriscar; • Acreditar em si mesmo; • Saber gerenciar.	• Trabalhar com pessoas em transformação; • Fazer planejamento e estabelecer metas; • Ter visão de negócio; • Fazer acontecer; • Não ter medo; • Assumir e saber lidar com os riscos; • Ser atualizado; • Ir atrás dos sonhos; • Ter uma reserva financeira; • Saber gerenciar.
---	--

Fonte: Organizado pelas autoras

Conforme as falas citadas acima, os empreendedores de negócios destacam como conceito sobre empreendedorismo, que há riscos a serem assumidos para ser um empreendedor, mas também há formas de superá-los. Apontam também que o mercado deve ser estudado e entendido para se assumir tais riscos, pois é através disso que alcançam o sucesso.

Esses conceitos apontados pela maioria dos entrevistados são condizentes com a teoria dos autores: Hisrich e Peters (2003) que destacam que o empreendedorismo exige: dedicação, esforço e além de tudo o empreendedor deve estar disposto a assumir os riscos financeiros, psicológicos e sociais associados para conseguir o que deseja. Dornelas (2001) afirma que o empreendedor de negócios detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ele e precisa assumir os riscos, porém calculá-los.

Com relação aos empreendedores sociais, são apresentados no quadro 23 como conceitos de empreendedorismo, a pessoa que trabalha sem esperar retorno financeiro, pois consideram que o maior investimento está nas pessoas amparadas, conceituam também como empreendedor a pessoa que trabalha a favor da comunidade e coletividade.

Esses conceitos apresentados pelos entrevistados são compatíveis com a teoria apresentada pelos autores Melo Neto & Froes (2001) que destacam que para os empreendedores sociais, a medida de desempenho e retorno são feitos com base na melhoria da qualidade de vida da comunidade. Para Dees (2002) o objetivo do empreendedorismo social está ligado à missão social e voltado para solucionar os problemas da sociedade, visa produzir bens ou serviços sem visar o lucro.

De acordo com o tema principal do trabalho foi inserido como pergunta chave nas entrevistas aos empreendedores o que eles identificam qual era a principal semelhança entre os empreendedores sociais de negócios.

A maioria dos entrevistados considerou como semelhança o fato dos dois modelos colaborarem para a coletividade e sociedade. Acreditam que no caso do empreendedor de negócios ele emprega pessoas, paga salários, bônus, dentre outros, ou seja, de acordo com a opinião dos mesmos estão ajudando a sociedade. Assim como o empreendedor social também busca ajudar a sociedade, ele trabalha com a causa principal: pessoas, ou seja, ajudar a comunidade da melhor maneira usando a gestão e os recursos disponíveis.

São segmentos diferentes, porém os dois com o mesmo objetivo: ajudar a sociedade a se desenvolver ter uma melhor qualidade de vida, porém de maneiras distintas. Isso vem ao encontro com a teoria de Timmos (1999) que define que o empreendedor tem a necessidade de criação e distribuição de valor, trazendo benefícios para o próprio indivíduo, organizações e a sociedade. Dornelas (2001) também destaca que o empreendedor deve saber avaliar a chance de sucesso e utilizar o capital intelectual para criar valor para a sociedade. Melo Neto & Fróes (2001) trazem a idéia de que o empreendedor social vem integrar a parte econômica e social da comunidade buscando o benefício e o bem-estar da sociedade.

Entre as diferenças de conceito dos empreendedores sociais e de negócio destacou-se a questão do “lucro” que os modelos de empreendedores analisados possuem, ou seja, para o empreendedor de negócio o maior foco está no lucro da sua empresa, no retorno em dinheiro. Já o empreendedor social avalia outro tipo de “lucro” que se relaciona à realização pessoal. Isso converge com a teoria de Rao (1998) que pontua os empreendedores sociais, como indivíduos que desejam colocar suas experiências organizacionais e empresariais mais para ajudar os outros do que para ganhar dinheiro. Jane Berry (2003) também destaca que o objetivo do empreendedor social é construir lucros sociais para melhorar a qualidade de vida da sociedade.

Os dados levantados na literatura em relação ao empreendedor de negócio estão também condizente ao encontrado nas entrevistas, Hisrich (2004) diz que o empreendedor organiza e opera uma empresa para o lucro pessoal.

Portanto, os empreendedores de negócio visam o ganho financeiro enquanto o empreendedor social visa o ganho de ver uma sociedade melhor, como pôde ser observado nas citações acima.

De acordo com as respostas analisadas e que geraram onze categorias de respostas, pode-se observar que existem diferenças e semelhanças entre os empreendedores sociais e de negócios. Ambos contrapõem características e perfis apresentando diversas formas para liderar um empreendimento, seja uma empresa privada ou uma instituição sem fins lucrativos.

3.CONCLUSÃO

A presente pesquisa teve como objetivo identificar as características gerais dos empreendedores sociais e empreendedores de negócios e analisar as possíveis divergências e convergências entre os dois. A escolha do tema foi fundamentada pelo fato da literatura, ainda, não ter grandes aprofundamentos ligados ao empreendedorismo social. As diferentes abordagens e linhas de pensamento que permeiam o tema serviram de estímulo para que a realização desse trabalho se concretizasse.

A pesquisa procurou levantar, por meio da literatura, os conceitos sobre os empreendedores de negócios e sociais, assim como as características de cada um deles.

Por meio de entrevistas qualitativas com empreendedores foi possível a obtenção de dados para serem analisados e comparados com as teorias relacionados à pesquisa dos principais autores que falam sobre o tema.

Após analisar as respostas provenientes das entrevistas, foram geradas onze categorias, a saber: formação acadêmica, perfil e característica, metas e objetivos, projetos e sonhos, influencia familiar, envolvimento no negócio, relacionamento com funcionários, experiências anteriores, conquistas e satisfações, conceito de empreendedor e diferenças e similaridades entre empreendedor social e de negócios.

Para efeito de análise de todas as respostas coletadas, foram apresentadas ao longo do trabalho apenas aquelas que a maioria dos empreendedores possuía a mesma opinião. Assim pode-se perceber que existiam algumas particularidades para alguns entrevistados, as quais já estavam dentro das expectativas das entrevistadoras, pelo fato da amostra ser composta por poucos participantes.

O resultado da pesquisa, de modo geral, atendeu as expectativas das entrevistadoras, pois foi possível identificar algumas semelhanças e diferenças nas características gerais dos dois modelos de empreendedores.

Como semelhança, os dois tipos de empreendedores concordam que trabalham em pró da coletividade e a sociedade. Ou seja, os empreendedores sociais trabalham diretamente com a sociedade buscando a melhoria da qualidade de vida das pessoas mais carentes e os empreendedores de negócios acreditam que através do seu negócio geram empregos, pagando os salários e impostos, e assim, colaboram com a sociedade. Além disso, observou-se que, de acordo com a fala dos respondentes, os dois grupos dizem que gostam de trabalhar com pessoas e gostam de liderar, se preocupam com as pessoas com que trabalham e buscam através de treinamentos e orientação ajudar a desenvolver seus colaboradores e voluntários.

Tendo como principal diferença pode-se destacar o “lucro” que cada empreendedor social e de negócios espera. No caso do empreendedor de negócio ele busca lucro financeiro da sua empresa, para poder expandir, inovar, contratar mais pessoas e ter um padrão de vida melhor. Procuram visualizar seus resultados através de gráficos entre ganhos e despesas. Para os empreendedores sociais o lucro vem da satisfação de ver as pessoas, que estão ajudando, melhores, ou seja, o ganho do negócio é conseguir ver os resultados das transformações das pessoas, conseguirem ter o reconhecimento da comunidade e expandir seu projeto para o maior número de pessoas e atrair voluntariados.

A pesquisa trouxe aprendizado e um avanço no conhecimento acerca do tema. Além disso, os dados puderam ser comparados com o referencial teórico apresentado ao longo do trabalho, podendo assim, expandir os conhecimentos tanto na parte teórica como na prática. Mas, ressalta-se que as respostas advindas de tal pesquisa são específicas para o grupo estudado, e desta forma não podem ser generalizadas.

Com o término da pesquisa, observou-se carências de estudos desenvolvidos por autores brasileiros sobre o tema de empreendedorismo social, fazendo com que um trabalho tão importante como o empreendedorismo social que já está sendo explorado há anos no Brasil ainda não tenha a devida atenção de pesquisadores e de acadêmicos. Dessa forma, incentivar o desenvolvimento de novos estudos e pesquisa dentro da abordagem em questão, ampliaria a área de conhecimento no empreendedorismo e, por consequência, os ganhos se estenderiam para área correlatas e de muita utilidade para a sociedade brasileira.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: ed. 70, 1977.

BENEDETTI, GUARDANI, CARVALHO, DAROS, BIZARRI. As necessidades de auto-realização e a motivação do empreendedor: uma análise de empreendedores de micro e pequenas empresas na região de Barueri. **Enanpad**, 2005.

BERRY, Jane. **Empreendedorismo social de A a Z**. Disponível no site em www.partnershipsonline.org.uk, acesso em 10/10/2007 (tradução livre).

BOLTON, Bill; THOMPSON John. *Entrepreneurs Talent, Temperament, Techinique*. Oxford: **Butterworth Heinemann**, 2000.

BRITO, VANESSA. Do empreendedorismo empresarial ao social: Mudanças de paradigmas, em curso desde a segunda metade do século XX, geraram novo conceito e prática de empreendedorismo, **Enanpad**, 2005.

CARDOSO, Ruth. Fortalecimento da Sociedade Civil. In: IOSCHPE, Evelyn Berg (org.). 3º Setor. **Desenvolvimento Social Sustentado**. Rio de Janeiro. Paz e Terra, 1997.

CERVO, Amado L. e BERVIAN, Pedro A. **Metodologia científica**. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

COELHO, Simone de Castro. **Terceiro Setor um estudo comparado entre Brasil e EUA**. São Paulo: Senac, 2000.

DEES, J. Gregor. O significado de empreendedorismo social. Disponível no site <www.academiasocial.org.br, em 08/10/2007>.

DEGEN, Ronald. **O Empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

DOLABELA, Fernando. **Pedagogia Empreendedora - O Ensino do Empreendedorismo na Educação Básica, voltado para o Desenvolvimento Sustentável**. São Paulo : Editora de Cultura, 2003.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo, transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001, p.38.

DRUCKER, Peter F. **Administração de organizações sem fins lucrativos**. São Paulo: Pioneira, 1999.

FALCONE, T.; OSBORNE S. Entrepreneurship : a diverse concept in a diverse world. Anais: **IberoAcademy: Academy of Management**. Faculdade de Economia - Universidade Nova de Lisboa. Lisbon, Portugal - December, 8-11, 2005.

FLICK, Uwe. **Uma introdução à pesquisa qualitativa**. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **RAUSP**, São Paulo, abril/junho 1999, v.34, n.2, p.05-28.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas e pesquisa social**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

HILLS, G.; LAFORGE, R. W. **Marketing and entrepreneurship**. Chicago: University of Illinois at Chicago, 1996.

HISRIC, R. D. & PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. 5ª ed. São Paulo: Brookman, 2004, p. 26-29, 43.

HUDSON. **Administrando organizações do terceiro setor**. São Paulo: Makron Books, 1999

MAN, T. W. Y.; LAU, T. Entrepreneurial competencies of SME, owner/manager in the Hong Kong services sector: a qualitative analysis. **Journal of Entreprising Culture**, v. 8, n. 3, 2000.

MELO NETO, Francisco Paulo de; FROES, César. **Gestão da responsabilidade social corporativa: o caso brasileiro – da filantropia tradicional à filantropia de alto rendimento e ao empreendedorismo social**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2001.

MELO NETO, Francisco Paulo de; FROES, César. **Empreendedorismo social: a transição para a sociedade sustentável**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

- OLIVEIRA, Edson Marques. **Empreendedorismo social no Brasil: fundamentos e estratégias**. 2004. Tese (Doutorado)- Universidade Estadual Paulista - Unesp, Franca, 2004.
- OLIVEIRA, Edson Marques. Empreendedorismo social no Brasil: atual configuração, perspectivas e desafios – notas introdutórias*, **Rev. FAE**, Curitiba, 2004.
- OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisas**, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. 2ª ed. São Paulo: Pioneira, 1999.
- RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- RIFKIN, Jeremy. **Identidade e Natureza do Terceiro Setor**. In: **3º Setor: Desenvolvimento social sustentável**. Org. Evelyn Ioschpe. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997.
- ROBBINS, Stephen P. **Comportamento organizacional**. 9. ed. São Paulo: Prentice-Hall, 2002.
- ROUERE, Mônica de; PÁDUA, Suzana Machado. **Empreendedores sociais em ação**. São Paulo: Cultura Associados, 2001.
- SANTOS, A. R. **Metodologia científica: a construção do conhecimento**. Rio de Janeiro: DP & A, 1999.
- SCHUMPETER, J. A., **The theory of economic development**. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1934.
- SILVA, Hélio Eduardo da. (2004) **Empreendedorismo: o caminho para o sucesso no século XXI**. Disponível em: <www.idr.org.br> acesso em 4/10/2007.
- SOUSA, OLIVEIRA FILHO, FAGUNDES, DAMI, LIMA. A dinâmica das ações nas organizações do terceiro setor e sua relação como empreendedorismo social, **Enanpad**, 2000.
- STEPHEN KANITZ. **O que é o terceiro setor**. Disponível no site <www.filantropia.org> acesso em 22/09/2007.
- STEVENSON, Howard H. O compromisso é conseguir. São Paulo: **HSM Management**, Mar/Abr, 2001.
- THALHUBER, Jim. (1998). **The definition of a social entrepreneur” found on National Centre for Social Entrepreneurs**. Disponível no site <www.socialentrepreneurs.org> acesso em 05/10/2007.
- TIMMONS, Jeffrey Á. **New Venture Creation: Entrepreneurship For The 21st Century**. 5 edition. Babson Park,; Massachusset, Irwin McGraw-Hill, 1999
- UCBASARAN, D.; WESTHEAD, P.; WRIGHT, M. The focus of entrepreneurial research: contextual and process issues. **Entrepreneurship Theory & Practice**, v.25, no.4, 2001.