

sociais & cia

Novos empreendedores aliam atuação social e busca pelo lucro

Movimento foi batizado de setor "dois e meio", caminho intermediário entre área privada e ONGs

Profissionalização da gestão nas organizações sociais, iniciada nos anos 90, contribui para formação do novo perfil

ANDRÉ PALHANO

COLABORAÇÃO PARA A FOLHA

A distância que separa empreendedores empresariais, com foco no mercado e na geração de lucros, dos empreendedores sociais, preocupados com a solução de problemas sociais, é cada vez menor.

Especialistas ouvidos pela Folha relatam que há um movimento crescente de empreendedores que buscam aliar as duas lógicas (do lucro pessoal e do retorno social) em um mesmo projeto. E isso vem atraindo mais a atenção de quem não se enquadra nos estereótipos do empresário que só pensa em dinheiro ou do cidadão engajado que trabalha de maneira quase voluntária.

"É um fenômeno que chamamos de setor "dois e meio", uma zona cinzenta entre o segundo setor [privado] e o terceiro setor [organizações sem fins lucrativos] que não para de crescer no Brasil e no mundo", afirma o coordenador do Centro de Cooperação da FGV-SP (CCGV), Ademar Bueno. Parte do fenômeno tem origem na profissionalização da gestão nas organizações sociais. Nos anos 90, a doação de recursos a projetos sociais pelas empresas deu lugar ao conceito de investimento social privado, no qual os doadores passaram a exigir avaliações detalhadas do retorno social daqueles recursos, com métricas e comparações semelhantes a um investimento financeiro.

Junto com a ascensão do movimento de responsabilidade social no mundo empresarial, isso atraiu profissionais que nunca haviam atuado em organizações sociais. Ao lado de engajamento, capacidade técnica e qualificação profissional também passaram a ser requisitos para trabalhar no setor.

"Se, nos anos 90, a questão central da ação social era a

profissionalização do setor, das ONGs e fundações, nesta década é justamente essa zona cinzenta entre segundo e terceiro setores, com negócios sociais que garantem sua própria sustentabilidade", reforça o secretário-geral do Grupo de Institutos, Fundações e Empresas (Gife), Fernando Rossetti.

Uma combinação de fatores explica a expansão acelerada desse novo perfil de empreendedor nos últimos anos. Um deles é a manutenção de médias salariais mais baixas no terceiro setor em relação ao restante do mercado, o que afasta profissionais em início de carreira e em busca de uma situação financeira confortável.

RETORNO

Outro é o crescente interesse de financiadores de olho no retorno -social e financeiro- dos projetos. A expansão de fundos destinados exclusivamente a negócios sociais, que representam uma espécie de versão sofisticada das instituições de microcrédito, é bom exemplo.

"Quando se fala hoje em negócio social ou negócio sustentável, isso não representa jogar a fundo perdido, mas sim trazer retorno para quem fez aquele investimento", afirma a fundadora da Plataforma Sinergia, Rosana Perroti, ela mesma uma representante dessa nova geração de empreendedores sociais.

Para a diretora do Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social (Idis), Márcia Woods, a aproximação entre os perfis do empreendedor empresarial e do social também provoca um efeito curioso. "Já vemos casos de doadores tão engajados, participando não somente com recursos mas também com soluções, que eles mesmos podem ser chamados de empreendedores sociais", conclui.