

## **A construção do significado de Impacto Social por Investidores de impacto e Empreendedores sociais brasileiros**

### **Autoria**

Nadir França - nadir.rcfranca@gmail.com

Outro - Outra (Stone Soup Consulting)

Outro - Outra (Foraus - Swiss Forum on Foreign Policy)

Graziella Maria Comini - gcomini@usp.br

Prog de Pós-Grad em Admin/Faculdade de Economia, Admin e Contab – PPGA/FEA - Universidade de São Paulo

Outro - Outra

### **Resumo**

O construto impacto social tem moldado debates e influenciado a tomada de decisões em muitos segmentos da sociedade. Apesar de toda a sua relevância, pouco se sabe sobre a evolução do debate sobre impacto social na agenda acadêmica e, da mesma forma, sobre como se dá a construção de significados de impacto social por parte de profissionais. Este trabalho aplica lentes construtivistas para desvelar o significado de impacto social para investidores de impacto e empreendedores sociais brasileiros. A nossa revisão estruturada de literatura revela três classificações diferentes de impacto social presentes na pesquisa acadêmica: impacto social como uma força dinâmica; impacto social como um efeito colateral do desenvolvimento; e impacto social como uma métrica de desempenho. Além das diferenças, já esperadas, nos diferentes campos de pesquisa, também observamos regularidades: impacto social é entendido como mensurável, multifacetado e dependente de interação. Quando se trata dos discursos de investidores de impacto e empreendedores sociais, verificamos que as diferenças no processo de significação do impacto social influenciam a forma como os problemas sociais são compreendidos, o desenho de soluções, as métricas para avaliar tais soluções e, conseqüentemente, as relações investidor-investido.

## A construção do significado de Impacto Social por Investidores de impacto e Empreendedores sociais brasileiros

### Resumo

O construto *impacto social* tem moldado debates e influenciado a tomada de decisões em muitos segmentos da sociedade. Apesar de toda a sua relevância, pouco se sabe sobre a evolução do debate sobre impacto social na agenda acadêmica e, da mesma forma, sobre como se dá a construção de significados de impacto social por parte de profissionais. Este trabalho aplica lentes construtivistas para desvelar o significado de impacto social para investidores de impacto e empreendedores sociais brasileiros. A nossa revisão estruturada de literatura revela três classificações diferentes de impacto social presentes na pesquisa acadêmica: impacto social como uma força dinâmica; impacto social como um efeito colateral do desenvolvimento; e impacto social como uma métrica de desempenho. Além das diferenças, já esperadas, nos diferentes campos de pesquisa, também observamos regularidades: impacto social é entendido como mensurável, multifacetado e dependente de interação. Quando se trata dos discursos de investidores de impacto e empreendedores sociais, verificamos que as diferenças no processo de significação do impacto social influenciam a forma como os problemas sociais são compreendidos, o desenho de soluções, as métricas para avaliar tais soluções e, conseqüentemente, as relações investidor-investido.

**Palavras-chave:** Impacto social; Construtivismo social; Análise de discurso; Investimento de impacto; Empreendedorismo social.

### 1. Introdução

*Impacto social. Negócios de impacto social. Investimento de impacto.* Estes termos são centrais para as discussões sobre abordagens inovadoras para a resolução de problemas sociais e ambientais. Impacto social está também no centro de muitos debates que envolvem organizações públicas e privadas, assim como aquelas que combinam elementos de ambos os setores. Mais que isso, as noções de impacto social influenciam como essas organizações desenham suas missões, seus modelos de negócios, projetos e processos de avaliação.

Pesquisadores e acadêmicos também se interessam em discutir impacto social. O número crescente de publicações que discutem e avaliam o impacto social de políticas ou iniciativas (CAMERON; MISHRA; BROWN, 2015) é uma evidência do foco dos pesquisadores, acadêmicos e não acadêmicos, neste tópico. Além disso, a comunidade acadêmica se interessa em discutir o impacto social de suas próprias pesquisas (DEERY; JAGO; FREDLINE, 2012; LAZZARINI, 2017; LIMA; WOOD, 2014).

Apesar do apetite, tanto da sociedade civil quanto da comunidade acadêmica, para discutir o tema impacto social, pouco se sabe sobre *como* pesquisadores e organizações alcançam seus entendimentos de impacto social. Estudar como esses entendimentos são construídos é valioso para as organizações quando, por exemplo, lidam com múltiplas partes interessadas, ou quando desenham processos de avaliação e precisam alinhar o que é importante para as partes envolvidas.

Reconhecendo a natureza construtivista do termo impacto social, este trabalho tem o objetivo de estudar *como se constroem os significados de impacto social*. Começamos com um levantamento da literatura sobre o tópico, para entender os principais desenvolvimentos e debates da agenda acadêmica sobre impacto social. A literatura analisada fornece direcionamentos sobre o desenvolvimento histórico, contradições teóricas ou mesmo consonâncias nas definições de impacto social existentes. Além disso, estes trabalhos revelam uma escassez de estudos mais subjetivos e interpretativos, menos interessados em julgar o

alcance e a qualidade das políticas e iniciativas orientadas por impacto social, mas sim em compreender *como* se desenvolve o processo de construção de significado de impacto social em diferentes contextos. Este é o nicho que este artigo aborda. Mais especificamente, nossa exploração empírica investiga como impacto social é discursivamente construído por investidores de impacto e empreendedores sociais brasileiros.

Para tanto, nos baseamos no paradigma construtivista (BERGER; LUCKMANN, 2014; GERGEN, 2015; GUBA; LINCOLN, 1994) e aplicamos a Abordagem da Sociologia do Conhecimento aplicada ao Discurso - SKAD (KELLER, 2012, 2018) para analisar os discursos dos investidores de impacto e empreendedores sociais brasileiros no campo das microfinanças.

Observamos que, embora os investidores de impacto estudados entendam impacto social de uma forma quase equivalente, os seus discursos se originam em pontos de vista distintos e seguem lógicas diferentes. Essas diferenças têm importantes implicações práticas em suas atividades diárias, especialmente nos principais desafios percebidos, nos objetivos que visam atingir com seus investimentos e no seu posicionamento no ecossistema.

Por outro lado, a construção discursiva de impacto social pelos empreendedores sociais analisados parte de um ponto semelhante, ou seja, da intenção de superar as barreiras enfrentadas pelas pequenas empresas para acessar linhas de microcrédito. Contudo, os empreendedores sociais caracterizam o impacto social das potenciais soluções para este problema de forma diferente. O contraste observado na sua construção de impacto social influencia bastante a solução que oferecem, especialmente no que diz respeito à escala, escopo e público-alvo.

A relevância dos achados desse estudo reside na observação de como as diferenças no processo de significação do impacto social influenciam a forma como os problemas sociais são compreendidos, bem como o desenho de soluções e, conseqüentemente, nas métricas para avaliar tais soluções. Além disso, os achados deste estudo levantam questões sobre como os diferentes significados do impacto social moldam as relações entre investidor-investido.

Este trabalho está organizado da seguinte forma: na Seção 2, apresentamos uma revisão estruturada da literatura acadêmica sobre impacto social. O contexto da pesquisa é apresentado na Seção 3, seguido dos aspectos metodológicos (Seção 4). Na Seção 5, apresentamos os resultados, antes de discutir os achados na Seção 6. Concluímos o trabalho com reflexões finais e direcionamentos para estudos futuros (Seção 7).

## **2. A evolução do debate e as diferentes classificações de impacto social na pesquisa acadêmica**

A análise longitudinal dos principais desenvolvimentos na pesquisa sobre impacto social mostra que a primeira utilização do termo impacto social registrada pelo ISI Web of Science (ISI WOS) data de 1938. Ao longo dos anos, o crescimento do número de publicações que utilizam o termo impacto social apresenta múltiplas características. Até os anos 70, houve um crescimento sublinear, com apenas uma publicação por ano. Entre 1970 e 2005 houve um crescimento linear, e de 2005 a 2016 houve um crescimento aparentemente exponencial no interesse pelo impacto social, expresso pelo número de publicações sobre o tema.

Observamos também que a discussão sobre o impacto social acontece, predominantemente, nas Ciências Sociais até a segunda metade dos anos 90. A partir dos anos 2000, impacto social passa a ser um tema também relevante nas Ciências Ambientais e da Saúde. Observamos também uma transição dos debates entre áreas de pesquisa mais específicas. A discussão sobre o impacto social nas Ciências Sociais está inicialmente sob o guarda-chuva da Psicologia e, a partir do final dos anos 2000, torna-se mais concentrada nas áreas de Negócios & Economia. Da mesma forma, nas Ciências Ambientais e da Saúde, a discussão migra de disciplinas relacionadas à medicina e saúde para aquelas relacionadas à biologia e ecologia.

A análise aprofundada da literatura também revela que, pelo menos, três noções diferentes de impacto social emergem nos debates acadêmicos: impacto social como uma força dinâmica; impacto social como um efeito colateral do desenvolvimento; e impacto social como uma métrica de desempenho.

### ***Impacto social como uma força dinâmica***

O debate teórico pioneiro sobre o impacto social foi proposto por Bibb Latané, que publicou especialmente nas áreas de Psicologia e Comunicação. O autor destaca-se pela sua contribuição teórica seminal para o tema (LATANÉ, 1981). A Teoria do Impacto Social de Latané especifica o efeito de outras pessoas (a fonte do impacto) sobre um indivíduo (o alvo do impacto). O contexto da discussão de Latané é o pressuposto ecossistêmico de que, como animais sociais, as pessoas são interdependentes e, inevitavelmente, afetarão ou serão afetadas por outros. O autor define impacto social como "qualquer uma da grande variedade de mudanças nos estados fisiológicos e nos sentimentos, motivos e emoções subjetivos, cognições e crenças, valores e comportamentos, que ocorrem em um indivíduo, humano ou animal, como resultado da presença ou ações reais, implícitas ou imaginárias de outros indivíduos" (LATANÉ, 1981, p.343, tradução nossa).

A Teoria do Impacto Social de Latané se desdobra em outros estudos por quase duas décadas. Ao longo dos anos, as classificações utilizadas para caracterizar os atores de impacto social evoluem para se tornarem cada vez mais abrangentes. Inicialmente, apenas indivíduos e animais são considerados pela teoria de Latané como fontes que afetam as mudanças nos alvos passivos. Mais tarde, quando Latané propõe a Teoria Dinâmica do Impacto Social (LATANÉ, 1996), a lista de fontes de impacto inclui atores inorgânicos, enquanto os alvos podem ser também reativos ao impacto recebido.

### ***Impacto social como efeito colateral do desenvolvimento***

O debate sobre o impacto social como efeito colateral do desenvolvimento é observado principalmente na literatura sobre a avaliação de impacto social. O debate sobre avaliação de impacto social, mais proeminente a partir dos anos 70, surge como uma resposta ao estabelecimento de legislações ambientais (Freudenburg 1986). Neste contexto, os impactos sociais são as consequências potenciais que as populações humanas experimentam como resposta aos "projetos de construção, particularmente projetos de desenvolvimento energético, em grande escala, em áreas rurais" (FREUDENBURG, 1986, p.451).

Apesar de estar particularmente interessada nos impactos sociais negativos de tais projetos, nota-se que a literatura de avaliação atribui a noção de desenvolvimento a tais projetos, o que implicitamente transmite uma mensagem positiva. Assumindo que o desenvolvimento é benéfico e necessário, as intervenções de construção são então indispensáveis. Neste sentido, estes projetos são concebidos com boas intenções, mas terão, inevitavelmente, impactos negativos.

No início dos anos 2000, os estudos de avaliação e impacto ampliam alargam o espectro de possíveis definições de impacto social e reconhecem uma natureza relativista no termo. Neste processo, é notável o trabalho de Vanclay (2002), autor que considera todos os efeitos secundários do desenvolvimento como impacto social, sejam eles intencionais ou não intencionais, positivos ou negativos. Vanclay (2002) também diferencia os impactos sociais e as mudanças sociais. O autor afirma que as mudanças sociais não são, em si mesmas, impactos, mas variáveis intervenientes que, sob certas condições, podem levar a impactos.

Ao observar que as posições de poder e interesses daqueles que estão na vanguarda dos projetos de desenvolvimento influenciam o que é considerado legítimo ou não, Lockie (2001) atribui um caráter construtivista e fluido aos conceitos de impacto social. A autora apresenta o

impacto social como um conceito construído, ou seja, resultado de um processo relacional entre as comunidades afetadas e os proponentes do desenvolvimento.

### ***Impacto social como métrica de desempenho***

O debate sobre impacto social como métrica de desempenho emerge, especialmente, em estudos sobre a eficácia produtos, serviços ou iniciativas focadas na solução de problemas sociais. Observamos essa discussão principalmente na literatura de negócios, economia e de engenharia e, mais especificamente, em trabalhos relacionados ao tema empreendedorismo social.

Bloom & Smith (2010), por exemplo, discutem os fatores impulsionadores para escalar impacto social, enquanto Stevenson et al. (2018) propõem uma métrica universal para avaliar o impacto social de produtos que visam aliviar a pobreza, e, Khare & Joshi (2018) mapeiam os determinantes do impacto de uma empresa social. Estes trabalhos caracterizam o impacto social como uma realização que organizações orientadas ou iniciativas por objetivos sociais visam alcançar (BLOOM & SMITH, 2010). Mais especificamente, o impacto social é entendido como a medida em que essas empresas têm sucesso ou fracasso em satisfazer as necessidades de um determinado indivíduo ou em resolver uma questão social.

Uma observação chave sobre como os textos analisados qualificam ou tipificam o impacto social é a ausência de uma definição explícita na maioria dos trabalhos relacionados ao empreendedorismo social em nossa base de dados. Em geral, os autores tratam o termo impacto social como se ele tivesse um significado claro e amplamente consensual. No entanto, nas definições indiretamente ou implicitamente identificadas nos estudos analisados, observamos que o significado do impacto social está imbuído de uma lógica de gestão e eficiência, o que orienta os autores a verem o impacto social como uma métrica, às vezes até usando o termo impacto social como sinônimo de valor social e sucesso social.

Em resumo, nossa revisão sobre o estado da arte da pesquisa sobre impacto social revela a natureza diversa e construtivista dos conceitos de impacto social. Embora o processo de construção do impacto social se desenrole de forma diferente dependendo do campo de pesquisa, encontramos algumas regularidades sobre as diferentes noções de impacto social:

- Impacto social é mensurável: as discussões tendem a focar na estimativa ou medição da magnitude do(s) impacto(s) social(ais).
- Impacto social é multifacetado: as discussões destacam a natureza complexa do impacto social, que é produzido, estimado ou alcançado por meio das diversas forças, recursos ou dimensões inerentes aos fenômenos em discussão.
- Impacto social é dependente da interação: as diferentes forças, recursos ou dimensões que convergem para o impacto social são interdependentes e influenciam-se e afetam uns aos outros.

Os trabalhos revistos fornecem direções sobre os desenvolvimentos históricos, contradições teóricas ou mesmo contestam as definições de impacto social existentes. Além disso, estes trabalhos revelam escassez de estudos mais subjetivos e interpretativos, menos interessados em julgar o alcance e a qualidade das políticas e iniciativas orientadas pelo impacto social, mas sim em compreender *como* se desenrola o processo de criação de sentido do impacto social em diferentes contextos. A nossa exploração empírica, apresentada a seguir, busca contribuir para este debate.

### **3. Contexto da exploração empírica: o ecossistema brasileiro de finanças sociais.**

Nesta seção, apresentamos um panorama conceitual das empresas sociais e dos investimentos de impacto, que são as definições-chave para entender o contexto desta pesquisa.

A definição de empresas sociais varia de acordo com a sua origem. Segundo Comini, Barki e Aguiar, 2012 há três definições dominantes de empresas sociais: a europeia, a norte-americana



e a dos países em desenvolvimento. Na visão europeia, a noção de empresas sociais refere-se às instituições da sociedade civil com funções públicas. A perspectiva norte-americana considera as instituições privadas que visam a resolução de problemas sociais enquanto operam em uma lógica mercado. Finalmente, sob o ponto de vista dos países em desenvolvimento, as empresas sociais são iniciativas de mercado que se concentram na redução dos níveis de pobreza e/ou na melhoria das condições das populações marginalizadas (COMINI; BARKI; AGUIAR, 2012). Embora reconheçamos que existem múltiplas definições de empresas sociais, destacamos que esta última definição é mais adequada para os temas analisados neste trabalho.

As empresas sociais podem ser também caracterizadas sob o espectro da distribuição dos lucros. Em um extremo do espectro, há empresas que dividem seus lucros com os investidores, pagando dividendos (CHU, 2007). No lado oposto, há as empresas sociais que reinvestem totalmente seus lucros no negócio (YUNNUS, 2011). Independentemente de onde, neste espectro, se posicione um empreendimento social, a maioria deles enfrenta o mesmo desafio: ser financeiramente sustentável, ao mesmo tempo em que geram valor social e ambiental (COMINI; BARKI; AGUIAR, 2012).

As empresas sociais geralmente recorrem a mecanismos como os investimentos de impacto para obter o financiamento necessário para as suas operações. Se financiadas por meio de investimentos de impacto, as empresas sociais devem proporcionar retornos financeiros aos seus investidores, ao mesmo tempo que resolvem um problema social (JAQUIER, 2016).

De acordo com Jaquier (2016), os investimentos de impacto nas empresas sociais devem cumprir três critérios: 1) a intencionalidade de abordar problemas sociais específicos, que devem estar no centro das decisões de investimento; 2) o compromisso em medir, avaliar e gerir o impacto social de forma rentável; 3) a expectativa de recuperar o investimento inicial.

No que concerne ao retorno financeiro, o lucro sobre o montante inicialmente investido (capital) pode variar desde zero (por exemplo, empréstimos sem juros) até ao retorno a taxas de mercado (JAQUIER, 2016). No primeiro caso, chamado de modelo *impact-first*, o impacto é o principal impulsionador e o investidor aceita menores retornos de mercado ou maior risco financeiro. No segundo caso, *finance-first*, os investidores visam retornos de mercado e se concentram em modelos de menor risco e emissões menos desafiadoras (CHIAPPINI, 2017; JAQUIER, 2016).

Ao englobar uma ampla gama de setores, regiões, empresas e instrumentos financeiros, o ecossistema de investimento de impacto combina aqueles que fornecem fornecimento de capital (ou seja, investidores individuais de impacto ou fundos de impacto em busca de oportunidades de investimento), aqueles que exigem capital (ou seja, empresas sociais), além daqueles que fornecem infra-estrutura de mercado (ou seja, intermediários e prestadores de serviços) e os agentes reguladores, instituições acadêmicas, redes e associações que possibilitam o ambiente para investimentos de impacto (JAQUIER, 2016).

Em particular, no Brasil, o ecossistema de investimento de impacto está embutido no ecossistema mais amplo das finanças sociais. Este ecossistema trabalha para fornecer capital público e privado, desde recursos filantrópicos a empresas com fins lucrativos, a empresas sociais ou a iniciativas que utilizam mecanismos de mercado para gerar impacto social com sustentabilidade financeira (INSTITUTO DE CIDADANIA EMPRESARIAL, 2019).

Neste estudo, estamos especialmente interessados em dois atores do ecossistema brasileiro de finanças sociais: os fundos de investimento de impacto sob o modelo *impact-first* e os empreendimentos sociais na área de microfinanças. Essas empresas utilizam mecanismos baseados no mercado para prestar serviços financeiros, como microcrédito e meios de pagamento, a proprietários de pequenas empresas.

A escolha de trabalhar com o campo das microfinanças tem duas razões principais: primeiro, porque esta é uma área considerada pioneira na concepção de mecanismos financeiros para servir populações vulneráveis (YUNNUS, 2011); segundo, porque as empresas sociais no

campo das microfinanças também são consideradas como intermediárias no ecossistema das finanças sociais, uma vez que, além de serem investidas, elas financiam empresários de baixa renda.

A seguir, descrevemos como usamos fundamentos sócio-construtivistas e a abordagem Sociologia do conhecimento ao discurso - SKAD para analisar os discursos dos investidores de impacto e empreendedores sociais brasileiros.

#### **4. Aspectos metodológicos: a abordagem da sociologia do conhecimento aplicada ao discurso (SKAD)**

O estudo da linguagem em uso é reconhecida como um fenômeno empírico e ganhou destaque como objeto de pesquisa nas ciências sociais, em geral, e nos estudos organizacionais, em particular (ALVESSON; KARREMAN, 2000; GEE, 2015). A epistemologia construtivista de Berger & Luckmann é reconhecida como uma forte influência que contribuiu para a 'virada linguística' nos estudos organizacionais (ALVESSON; KARREMAN, 2000; LANGLEY; ABDALLAH, 2011; PHILLIPS; HARDY, 2002). Entre as muitas abordagens linguísticas para investigar fenômenos organizacionais, tais como análise narrativa, análise de conversas e análise do discurso, pesquisadores organizacionais destacam a crescente popularidade da análise do discurso na pesquisa em gestão (LANGLEY; ABDALLAH, 2011).

O termo discurso pode ser conceituado de forma diferente, dependendo da área acadêmica e dos propósitos de investigação. Para alguns linguistas, por exemplo, o discurso é entendido como o uso da linguagem para formar frases que se conectam e se relacionam entre si (GEE, 2015). Outras definições de discurso podem considerar, além do sistema de símbolos (isto é, palavras, números, equações), elementos que envolvem os fins e as práticas relacionadas ao uso da língua (GEE, 2015).

Esta diferenciação é a lógica por trás das noções de pequeno d (discurso) e grande D (Discurso) (ALVESSON; KARREMAN, 2000; GEE, 2015). Os pequenos (d) discursos referem-se ao fluxo da linguagem em uso, ou seja, às palavras e regras gramaticais que usamos para nos comunicar com os outros. Grandes (D) discursos são definidos como as formas pelas quais a linguagem permite às pessoas criar realidades na sociedade, ou seja, as intenções, identidades, valores e crenças embutidos na fala, escrita, gestos, código de vestimenta e atos (GEE, 2015). Portanto, a compreensão do papel da linguagem no discurso é necessária para dar conta tanto dos pequenos discursos bem como dos grandes Discursos decretados por indivíduos, grupos e organizações na sociedade.

Keller, Hornidge & Schünemann (2018) apresentam a Abordagem da sociologia do conhecimento aplicada ao discurso (em inglês, *Sociology of Knowledge Approach to Discourses - SKAD*) como uma metodologia para estudar discursos e processos de produção de sentido em ambientes culturalmente diversos. Em particular, a SKAD fornece um quadro conceitualmente abrangente, que está ancorado na tradição social construtivista de Berger & Luckmann (2014), para analisar os discursos. Os conceitos analíticos da SKAD são cinco: *esquemas interpretativos*, *agrupamentos de argumentação*, *classificações*, *estruturas fenomenais* e *estruturas narrativas*. Neste trabalho, utilizados os três conceitos do SKAD que melhor se adequam à análise dos grandes (D) discursos:

- *Esquemas interpretativos*: o quadro ou esquemas pelos quais significados e ações sociais/coletivas são apresentados em construções discursivas. Os esquemas interpretativos situam o discurso em relação à agenda social, às práticas quotidianas e à auto-compreensão.
- *Classificações*: o uso de sinais para classificar e qualificar fenômenos. Segundo Keller (2018), a exploração das classificações é de particular interesse na análise do discurso, dada a sua influência na ordenação simbólica e nas ações práticas.

- *Estruturas fenomenológicas*: SKAD assume que a criação de sentido ocorre dentro de uma estrutura de discursos que pode conter vários discursos concorrentes. Analisar estruturas fenomenológicas significa identificar potencialmente formas diferentes, heterogêneas ou híbridas de conhecimento e reivindicação, juntamente com os discursos. Também é igualmente importante observar se/como essas estruturas se transformam ao longo do tempo, bem como se ligam aos esquemas interpretativos, clusters de classificação ou estruturas narrativas.

Além dos conceitos analíticos, a SKAD considera o conceito sociológico dos *atores sociais* como central para os discursos. Na SKAD, os atores sociais relacionam-se com o discurso de muitas maneiras (Keller et al, 2018) como, por exemplo, oradores (produtores de discurso), ou ainda como vozes ocultas no discurso.

Neste trabalho, utilizamos o SKAD para analisar o discurso de investidores de impacto e empreendedores sociais brasileiros. A Figura 1, a seguir, apresenta o nosso quadro analítico, construído com base nos fundamentos teóricos da SKAD, bem como no 'Toolkit' de Gee (2014) e no 'Modelo DIMEAN' de Spitzmüller & Warnker (2011) para a análise discursiva.

Figura 1: Resumo dos conceitos analíticos, suas instâncias e questões orientadoras

<b>Esquemas interpretativos:</b> padrões de conhecimento que enquadram o discurso e influenciam os processos de criação de sentido	
<i>Perguntas instanciadoras</i>	<i>Questões orientadoras</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qual é o histórico educacional e profissional do entrevistado?</li> <li>• Quais são as motivações do entrevistado para trabalhar na área de impacto social ou ter feito uma transição de carreira?</li> <li>• O entrevistado refere-se a valores pessoais, crenças, religião ou orientação política?</li> <li>• O entrevistado cita pessoas, organizações ou experiências que foram decisivas em sua trajetória?</li> <li>• Quando e por onde passaram os pontos-chave da trajetória do entrevistado?</li> <li>• O(s) entrevistado(s) abordam questões reflexivas sobre a sua própria prática ou área profissional?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Como as experiências educacionais e profissionais do entrevistado influenciam o discurso? (por exemplo, uso de sistemas de sinais, terminologias ou linguagens técnicas específicas)</li> <li>• Como o entrevistado relaciona as experiências passadas com a sua posição atual?</li> <li>• Como as referências a outras pessoas, organizações ou experiências influenciam o discurso?</li> <li>• Como o tempo e a localização das experiências-chave do entrevistado influenciam o discurso?</li> <li>• Como as reflexões do(s) entrevistado(s) sobre sua própria prática ou campo influenciam o discurso?</li> </ul>
<b>Estruturas fenomenológicas:</b> arranjos onde um discurso mais amplo, concreto, engloba as ações discursivas analisadas	
<i>Perguntas instanciadoras</i>	<i>Questões orientadoras</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quais são as questões de interesse público ou a ampla agenda social abordadas?</li> <li>• Quais ambientes culturais, sociais e institucionais são abordados?</li> <li>• Quais aspectos da historicidade ou da transformação social são abordados?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Como os debates públicos ou grandes questões sociais criam, moldam e estruturam o discurso?</li> <li>• Como as instituições, circunstâncias ou eventos abordados influenciam o discurso?</li> <li>• Como as transformações sociais abordadas influenciam o discurso?</li> <li>• Como as problemáticas concorrentes, complementares ou combinadas influenciam o discurso?</li> </ul>



<b>Classificações:</b> uso de sinais para qualificar e tipificar fenômenos	
<i>Perguntas instanciadoras</i>	<i>Questões orientadoras</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quais são os elementos e dimensões centrais na definição (ou entendimentos) de impacto social apresentado pelo(s) entrevistado(s)?</li> <li>O(s) entrevistado(s) usa(m) palavras para criar (diminuir ou aumentar) o significado dos elementos centrais ou mesmo a definição do impacto social?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Como as relações entre os elementos centrais do conceito de impacto social influenciam o discurso? (por exemplo, relações de causa e efeito)</li> <li>Como o uso de dispositivos linguísticos, tais como palavras estigmatizadas ou metáforas, influenciam o discurso?</li> </ul>
<b>Atores sociais:</b> indivíduos ou atores coletivos envolvidos nos discursos, seja como oradores ou como referidos nos discursos	
<i>Perguntas instanciadoras</i>	<i>Questões orientadoras</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Qual é a posição discursiva tomada pelo(s) entrevistado(s)?</li> <li>Quem é citado como a preocupação central do discurso (por exemplo, clientes, beneficiários, investidores, empresários)?</li> <li>Estes atores são indivíduos ou coletivos (por exemplo, organizações)?</li> <li>Existem diferentes posições sociais entre os atores?</li> <li>Existem vozes invisíveis, implícitas ou excluídas?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Como a posição discursiva tomada pelo(s) entrevistado(s) influencia o discurso?</li> <li>Como o discurso constrói, sustenta ou muda a relação entre os atores?</li> <li>Como são configuradas as identidades destes atores? (por exemplo, lados bons ou ruins, vítimas, vulneráveis)</li> <li>Como as hierarquias sociais, estratificações sociais ou questões de poder entre os atores influenciam o discurso?</li> <li>Como as vozes silenciadas são retratadas no discurso?</li> </ul>

A seguir, apresentamos como exploramos o contexto de pesquisa deste estudo, bem como se deu a coleta de dados e a análise dos dados.

#### 4.1 Exploração do contexto, coleta e análise de dados

Antes de coletar os dados, exploramos o ecossistema brasileiro de finanças sociais para obter insights preliminares sobre a dinâmica geral do ecossistema, seus principais atores, modelos de trabalho, assim como os possíveis sujeitos e fontes de dados desta pesquisa.

Utilizamos a abordagem de amostragem proposital (MILES; HUBERMAN, 1994) para selecionar dois fundos de investimento de impacto (aqui referidos como Investidor A e Investidor B) e dois de seus investidos, empresas sociais no setor das microfinanças (Empreendedor A e Empreendedor B). A intenção de estudar pares de investidores-investidos no setor de microfinanças foi decisiva para a seleção dessas organizações.

*Investidores.* Embora ambos os investidores estejam sob o modelo de *impact-first*, eles diferem em aspectos operacionais. O investidor A é um fundo de capital de risco que utiliza *private equity* para financiar empresas sociais em estágio inicial com alto potencial de crescimento. O investidor B é um fundo de investimento de impacto que opera empréstimos sociais, com a possibilidade de retorno sem juros, a empresas sociais.

*Empresas sociais.* As duas empresas sociais estudadas atuam no campo das microfinanças e utilizam o microcrédito como mecanismo de apoio a pequenos empreendedores no Brasil. Assim como os Investidores A e B, as empresas sociais estudadas diferem em seus modelos operacionais. O Empreendedor A é o fundador de uma *fintech* que fornece microcrédito e serviços financeiros a empreendedores de baixa renda. O Empreendedor B é fundador de uma

ONG que utiliza mecanismos de mercado para oferecer microcrédito e orientação empresarial aos pequenos empresários.

*Coleta de dados.* Inicialmente, coletamos fontes secundárias de discurso, como vídeos, sites e relatórios públicos. Esta análise preliminar fornece insights iniciais sobre seus discursos, práticas e modelos, assim como a definição das fontes de discurso apropriadas para este estudo. As entrevistas com os representantes (sócios-gerentes dos fundos de investimento; presidentes-fundadores das empresas sociais) aconteceram em Outubro de 2018. Utilizamos entrevistas narrativas semi-estruturadas (RIESSMAN, 2007) para coletar estes discursos privados. Observamos que para manter a privacidade das instituições estudadas, este estudo apresenta apenas a análise relacionada com os discursos privados (entrevistas).

*Análise de dados.* Aplicamos as perguntas instanciadoras (Seção 4.2, Figura 1) a cada transcrição de entrevista individualmente. Em seguida, revisamos as respostas a estas perguntas enquanto comparamos pares de investidores e pares de investidos. Finalmente, aplicando as perguntas orientadoras aos mesmos pares de investidores e investidos, reconstruímos como a narrativa sobre o impacto social emerge no discurso de cada ator.

## 5. Resultados

### 5.1 Investidores

*Esquemas interpretativos.* Os investidores A e B têm uma formação acadêmica semelhante, com foco em negócios e em economia. Antes de assumirem suas posições nos fundos de investimento de impacto, eles tinham um histórico em empresas tradicionais de consultoria. Nessas empresas, eram responsáveis por operações e gestão de desempenho, que estão intimamente relacionadas com as responsabilidades que detêm agora. Observamos que esses padrões de conhecimento influenciam fortemente na produção dos seus discursos sobre impacto social, que trazem sempre a lógica da eficiência empresarial.

Os investidores fizeram também movimentos de carreira semelhantes, motivados pelo questionamento da lógica puramente de mercado dos seus empregadores. As suas decisões foram também influenciadas pela percepção da falta de um 'propósito' nas suas funções. Os investidores acreditam que nem o setor privado, nem as ONGs e o setor público, detêm, sozinhos, as soluções para problemas sociais. O Investidor A buscou, então, uma posição num fundo privado de investimento de impacto. Da mesma forma, o Investidor B decidiu fazer um sabático no terceiro setor, com a ideia de que ONGs ainda podem fornecer soluções eficazes para os problemas sociais e ambientais, embora essas organizações demandem melhorias estratégicas no que concerne ao seu financiamento e gestão.

*Estruturas fenomenológicas.* Como mostrado, o Investidor A localiza sua construção discursiva de impacto social no tema mais amplo do capitalismo consciente. A lógica do Investidor A é que "devemos resignificar o papel do setor privado e o papel do dinheiro na sociedade" (Investidor A), a geração de riqueza deve ser acompanhada de soluções para os problemas sociais. Para o Investidor A, a mudança na forma de pensar o lucro tem acontecido nos últimos 10 anos. Como parte deste processo, as corporações deixam de simplesmente mitigar os efeitos colaterais de suas operações para se tornarem solucionadoras de problemas sociais. O Investidor A ressalta que as estratégias de solução de problemas em que essas corporações estão se engajando são mais do que filantropia, elas usam mecanismos de mercado para alcançar as soluções para os problemas sociais.

Por outro lado, o ponto de vista do Investidor B é de que já existem soluções eficazes para os problemas sociais existentes. No entanto, segundo o Investidor B, as organizações sociais carecem de mecanismos adequados para alcançar a sustentabilidade financeira e a eficiência da gestão. Por isso, os empreendedores sociais (ou transformadores, segundo o investidor B) devem repensar a sua dependência de modelos filantrópicos de financiamento e considerar

mecanismos baseados no mercado para se manterem sustentáveis, por exemplo, por meio da venda de produtos e serviços.

*Classificações.* Ao analisar os esquemas interpretativos e as estruturas fenomenológicas com as quais Investidor A e Investidor B constroem discursos, observamos certas regularidades na sua classificação de alguns aspectos de impacto social. Primeiro, eles entendem o impacto social como uma solução para grandes problemas sociais que só podem ser resolvidos a longo prazo. Isto tem uma grande influência na forma como as empresas sociais e os investidores de impacto desenham os seus objetivos. Os investidores concordam que o verdadeiro impacto social das empresas sociais são os resultados incrementais ou os "passos de bebê" (Investidor A) para a solução do grande problema-alvo. Em segundo lugar, só é possível alcançar as soluções para estes grandes problemas se todos os atores sociais (por exemplo, agências governamentais, empresas, ONGs, empresas sociais) se moverem em conjunto. A lógica é de que apenas mecanismos baseados no mercado podem elevar as empresas sociais ao sucesso, mas a mudança social mais ampla requer o envolvimento de outros atores sociais:

Investidor A e Investidor B também têm uma visão semelhante sobre como o impacto social deve ser usado como métrica quando se lida com investimentos. Embora o impacto social seja medido ao longo da trajetória da empresa social, e as medidas também indiquem o sucesso de seus esforços, os investidores se abstêm de tentar estabelecer relações causais entre o trabalho dessas empresas sociais e seus resultados de impacto social. Isto significa que a medição do impacto social é considerada como uma ferramenta de correção de rumo, como ilustrado pela seguinte afirmação do Investidor B:

*Atores sociais.* Observamos também regularidades sobre as características dos atores que aparecem nos discursos. Essas características estão relacionadas àqueles que fornecem o financiamento real e como os investidores percebem qual é o impacto do próprio investimento. Os Investidores A e B destacam que fornecem investimentos financeiros e não financeiros (por exemplo, conhecimento e mercados específicos, acesso a contatos importantes) que são fundamentais para o sucesso de seus investidos. Eles se referem à combinação de investimentos em dinheiro e em espécie como "dinheiro inteligente". Eles também mencionam a importância de capitalizar o "dinheiro inteligente" em vez de confiar apenas em investimentos de capital.

Existem também diferenças importantes entre a forma como o Investidor A e o Investidor B descrevem os seus papéis e se posicionam como atores no ecossistema. Enquanto o Investidor A se posiciona como um capacitador de empresas sociais que podem ser escaladas e, eventualmente, terem suas inovações adotadas por agências governamentais, a preocupação do Investidor B reside em uma escala menor, mas de impacto mais profundo, nas comunidades onde os investidos atuam.

## 5.2 Empreendedores sociais

*Esquemas Interpretativos.* O Empreendedor A possui formação educacional e profissional nas áreas de negócios e setor financeiro. Durante um curso de pós-graduação, o Empreendedor A descobriu o conceito de capitalismo consciente. A ideia de fazer negócios enquanto cria valor social chamou a atenção do Empreendedor A e foi decisiva para o desenho do seu negócio. Embora o Empreendedor A reconheça a importância das ONGs para resolver certos problemas sociais, ele considera que as iniciativas baseadas em mercado podem resolver problemas sociais maiores, já que as soluções oferecidas são, geralmente, mais escaláveis e inovadoras do que as soluções tradicionalmente fornecidas pelas ONGs. A experiência do Empreendedor A no setor financeiro foi decisiva para delinear a sua missão da sua empresa, que visa "facilitar a vida do microempresário" (Empreendedor A), por meio da oferta de microcrédito e serviços financeiros.

O Empreendedor B enfrentou, no início de sua carreira, as barreiras de acesso ao ensino superior e ao mercado de trabalho. A participação em um programa focado em identificar e

apoiar agentes de desenvolvimento local levou o Empreendedor B a reconhecer o potencial do empreendedorismo na criação de oportunidades para si e para outros jovens em sua comunidade. Isto motivou a decisão do Empreendedor B a criar um fundo de microfinanças para apoiar os jovens empreendedores a iniciar seus negócios e melhorar seus meios de vida.

*Estruturas fenomenológicas.* O Empreendedor A destaca o potencial danoso dos serviços bancários tradicionais para os pequenos empresários ao contextualizar a importância das iniciativas de microfinanças para facilitar o acesso ao crédito para as microempresas. Do ponto de vista do Empreendedor A, os empresários estão em desvantagem competitiva em relação aos grandes empresários, uma vez que os bancos tradicionais não dispõem de alternativas de financiamento a preços justos que sejam acessíveis aos pequenos empresários. Esta ausência de serviços de financiamento orientados para os pequenos empresários põe em risco os seus negócios.

O Empreendedor B justifica a relevância das alternativas de microcrédito para os pequenos empresários enfatizando o problema de educação e capacitação para determinados segmentos da sociedade. Por exemplo, os jovens que vivem em comunidades remotas têm menos acesso à educação e às oportunidades de trabalho do que os que vivem em áreas urbanas. Da mesma forma, as mulheres em estruturas familiares patriarcais tendem a ter menor renda e menos engajamento comunitário. Portanto, de acordo com o Empreendedor B, o serviço de microfinanças é um mecanismo que pode tirar essas populações de suas posições vulneráveis, por exemplo, ao apoiá-los a iniciar pequenos negócios.

É notável que o Empreendedor B concorda com o Empreendedor A sobre a falta de soluções para os pequenos empresários. Os serviços bancários não somente são escassos, mas muitas vezes inacessíveis aos pequenos empreendedores de comunidades rurais remotas. Os proprietários de pequenas empresas sentem-se marginalizados pela atmosfera dos bancos que não é acolhedora para os mesmos. A marginalização é especialmente forte para as mulheres que muitas vezes têm de superar desigualdade de gênero e as lacunas educacionais. Considerando que o capital é necessário para iniciar um negócio, o Empreendedor B justifica a relevância das iniciativas de microcrédito para os pequenos empreendedores, como uma solução que preenche a lacuna deixada pelos grandes bancos.

*Classificações.* Com base nos esquemas interpretativos e nas estruturas fenomenológicas, observamos como os Empreendedores A e B visam alcançar diferentes impactos sociais, embora usando o mesmo mecanismo - os serviços de microcrédito.

A intenção do Empreendedor A é "resolver um problema muito grande" (Empreendedor A). A solução é permitir o acesso a serviços financeiros, a preços justos e com burocracias reduzidas, às pequenas empresas, em grande escala. O modelo de negócio do Empreendedor A foi concebido para servir os clientes rapidamente e encurtar as distâncias entre o fornecedor de microcrédito e as pequenas empresas. O Empreendedor A consegue isso por meio do uso de um aplicativo móvel. Assim, as pequenas empresas podem solicitar e gerir microcréditos, meios de pagamento ou mesmo comunicar com a equipe do Empreendedor A. Como este modelo, o Empreendedor A pode alcançar rapidamente empresários de todo o Brasil. O impacto social pretendido é aumentar a renda do pequeno empresário, como consequência de um negócio próspero.

A intenção do Empreendedor B é "promover a cultura empresarial" (Empreendedor B) nas comunidades locais onde o seu empreendimento opera. Isto é conseguido oferecendo microcrédito, aliado a outros serviços, tais como educação empresarial e financeira, bem como orientação para formalizar os pequenos negócios. A intenção do Empreendedor B é transformar as pequenas empresas em fontes de renda e inspiração para outras pessoas da comunidade, que podem continuar a iniciar seus próprios negócios. Ao estimular a economia local, gerando emprego e renda, o impacto social que o Empreendedor B pretende alcançar é contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico da região onde opera.

*Atores Sociais.* Os Empreendedores A e B divergem na representação discursiva do seu papel quando lidam com os seus clientes. O Empreendedor A constrói a personalidade de um provedor de soluções e estabelece uma clara separação de responsabilidades entre o fornecedor de microcrédito e o proprietário da pequena empresa. O Empreendedor B descreve se posiciona como um facilitador e sugere uma relação de colaboração entre o fornecedor de microcrédito e o pequeno empreendedor. Tais diferenças se traduzem em abordagens diferentes para atender os clientes, operar o crédito e oferecer e mecanismos de apoio. Mais fundamentalmente, isto sublinha que o perfil dos clientes pelo Empreendedor A difere dos clientes do Empreendedor B.

## **6. Discussão: A construção do significado de impacto social por investidores de impacto e empreendedores sociais brasileiros**

O nosso levantamento empírico mostra que, ao mesmo tempo que impacto social conecta os atores que usam mecanismos de mercado para melhorar as condições de populações marginalizadas (ou seja, investidores de impacto e empresas sociais), o termo e sua utilização são frequentemente o tema dos jogos de linguagem entre esses atores. Por exemplo, a análise dos discursos dos pares de investidores de impacto e empreendedores sociais brasileiros mostra como diferentes esquemas interpretativos e estruturas fenomenológicas moldam as classificações de impacto social, bem como a construção dos atores sociais envolvidos no fenômeno. Isto tem implicações práticas tanto na forma como investidores e empreendedores sociais entendem e lidam com o impacto social, como também no seu posicionamento no ecossistema.

*Investidores.* Os investidores estudados atingem um significado quase equivalente de impacto social. No entanto, a sua construção discursiva de impacto social parte de diferentes origens e segue diferentes caminhos. Estas diferentes origens e rotas têm uma grande influência sobre as realidades moldadas pelos discursos destes investidores.

*Pontos de partida.* O investidor A parte do ideal do capitalismo consciente, que visa mudar a lógica de fazer negócios gerando lucro enquanto se produz valor social, em vez de se concentrar apenas no lucro. O investidor B parte da ideia de repensar a lógica usada pelos empreendedores sociais para garantir financiamento - em vez de confiar em modelos filantrópicos, eles deveriam adotar mecanismos baseados no mercado para garantir sua eficiência e sustentabilidade financeira.

*Os desafios dos investidores.* A partir dos discursos dos investidores, observamos que o desafio do Investidor A é evitar que as empresas investidas se desviem da sua missão, ao mesmo tempo em que se mantenham lucrativas. Isto é evidente no discurso do Investidor A quando descreve seu trabalho incessante para manter o impacto social no centro das preocupações de suas investidas, por exemplo, ao desenhar, girar e re-pivotar os seus planos estratégicos e financeiros. Por outro lado, o desafio do Investidor B se concentra em manter a empresa investida lucrativa, ao mesmo tempo em que alcança seus objetivos de impacto social.

*As metas que os investidores procuram atingir com os seus investidos.* O discurso do Investidor A é orientado pela ideia de alavancar o impacto social e financeiro de seus investidos, tornando-os o mais escaláveis e rentáveis possível. Por outro lado, o discurso do Investidor B coloca a longevidade e a eficiência financeira das empresas sociais no centro da sua preocupação.

*O posicionamento do investidor no ecossistema.* No seu discurso, o Investidor A assume a posição de um ator que contribui para mudar o ecossistema de uma forma ampla. Isto é notado pela ênfase colocada pelo Investidor A ao descrever algumas das suas iniciativas, por exemplo, a sua intenção de influenciar agências governamentais e políticas públicas. Isto é sempre seguido por uma tentativa de escalar as soluções de modo a alcançarem populações maiores de beneficiários.



No seu discurso, O Investidor B coloca como facilitador para que empreendimentos sociais impactem o seu ecossistema local. Isto é claro pela preocupação do Investidor B em ajudar os investidores durante os seus esforços de formação de equipe (por exemplo, geração de empregos na comunidade), bem como na eficiência da gestão. Além disso, eles destacam a importância de aspectos mais qualitativos do envolvimento dos investidos com o ecossistema local, por exemplo, a forma como estes influenciam outras organizações sociais.

**Empreendedores.** A construção discursiva do impacto social pelos empreendedores sociais analisados parte de um ponto semelhante, ou seja, a intenção de superar as barreiras enfrentadas pelas pequenas empresas para acessar linhas de microcrédito. Contudo, os empreendedores sociais caracterizam o impacto social de potenciais soluções para este problema de forma bastante diferente. O contraste observado na sua construção de impacto social influencia muito a solução que eles oferecem.

**Pontos de partida.** Os empresários A e B concordam que existem barreiras que impedem os empresários desfavorecidos ao tentarem acessar linhas de microcrédito dos bancos tradicionais. Essas barreiras representam altos custos e serviços impessoais ao cliente, o que coloca os empresários em risco de endividamento e desconfiança em relação aos grandes bancos. Embora o principal produto oferecido pelo Empreendedor A e B seja o microcrédito, que incorpora serviços de apoio adicionais, tais como meios de pagamento, ferramentas de gestão financeira e educação empresarial, a forma como eles oferecem esses serviços é bastante diferente.

**Diferenças operacionais.** As soluções de microcrédito dos empreendedores A e B diferem em escala, escopo e população-alvo. Estas diferenças são influenciadas pelos seus diferentes entendimentos sobre quais são os impactos sociais alcançados por meio das suas iniciativas. O Empreendedor A objetiva que o microcrédito apoie o crescimento das pequenas empresas, aumentando assim a renda dos pequenos proprietários de empresas. Empreendedor A vê o microcrédito como um catalisador para pequenas empresas e, assim, apoiar o desenvolvimento socioeconômico comunidades.

**Escala.** O Empreendedor A pretende resolver o problema em grande escala. Assim, seu modelo de negócio é projetado para alcançar, de forma rápida e econômica, os proprietários de pequenas empresas em todo o Brasil. O Empreendedor B analisa o problema localmente, holisticamente, e recorre a um modelo de negócio que atende proprietários de pequenas empresas de sete municípios, monitorando individual e pessoalmente cada empreendedor.

**Escopo.** O Empreendedor A entende que o escopo de sua empresa é a oferta de microcrédito e serviços financeiros. Portanto, não há envolvimento direto na forma como o microcrédito é utilizado pelos pequenos empresários. O empreendedor B reconhece que os pequenos empresários podem não aplicar recursos financeiros diretamente à empresa, no entanto, há um monitoramento cuidadoso para entender se e como o microcrédito foi aplicado na empresa, e os benefícios potenciais do investimento.

**Alvos de impacto social.** Para o Empreendedor A os principais alvos de impacto social são os proprietários de pequenas empresas e sua família direta, especialmente as crianças, que passam a atender educação privada. O Empreendedor B, por outro lado, considera que os alvos do impacto social são, para além dos proprietários de pequenas empresas e da sua família direta, a comunidade onde a pequena empresa opera. Em particular, a comunidade se beneficia tanto com o fornecimento de produtos e serviços, como como o reconhecimento (e potencial inspiração) de modelos empresariais a nível local.

**Relação investidor-investido.** A análise dos grandes (D) discursos desses pares de investidores e empreendedores sociais brasileiros mostra como esquemas interpretativos e estruturas fenomenológicas moldam as classificações de impacto social, bem como a construção dos atores sociais envolvidos no fenômeno. Como mostrado, estes quatro elementos moldam realidades para investidores e empreendedores sociais. Isto tem implicações práticas

tanto na forma como os investidores e os empreendedores sociais entendem e lidam com o impacto social, como também no seu posicionamento no ecossistema.

Em resumo, observamos que embora ambos os investidores sejam categorizados como modelos de *impact-first*, eles materializam suas contribuições de formas muito diferentes. Essas nuances surgem devido às diferentes rotas discursivas de construção tomadas por esses investidores. Eles definem o problema de forma diferente, o que leva a diferentes soluções. Enquanto o Investidor A visa maximizar o retorno do investimento, ao mesmo tempo em que atinge o impacto social, o Investidor B visa maximizar o impacto social, ao mesmo tempo em que atinge a rentabilidade.

Essas diferenças criam um viés de seleção para o tipo de investidores com os quais cada um deles está disposto a trabalhar. Investidor A procura investidos com alto potencial de crescimento e que possam fornecer soluções que atinjam uma grande população (ou seja, alcance nacional). Por outro lado, o Investidor B concentra-se em investidos que visam resolver problemas sociais complexos, de forma holística, o que implica que os investidos devem fornecer soluções eficazes, mesmo que isso signifique atingir populações menores (ou seja, alcance local).

De fato, isto torna-se ainda mais claro quando se analisa a forma como os empreendedores sociais analisados constroem as suas interpretações dos problemas sociais e as soluções que fornece, enquanto utilizam o mesmo mecanismo - o acesso ao microcrédito. O Empreendedor A desenha um modelo de negócio para fornecer microcrédito e serviços financeiros de baixo custo, de forma inovadora e eficiente, para empreendedores em todo o país, com o objetivo de aumentar a renda dos pequenos empreendedores. O Empreendedor B é uma ONG que adota mecanismos de mercado para oferecer acesso ao crédito, educação financeira e orientação empresarial a empreendedores de municípios vizinhos, com o objetivo de promover o desenvolvimento socioeconômico local.

Uma consideração importante que fazemos em relação ao *matching* do investidor-investido é que ele ocorre através de uma construção conjunta da realidade, como parte do acordo alcançado nas relações. Portanto, os pares investidor-investido seguem um processo compartilhado de construção de senso comum sobre problemas sociais, as potenciais soluções, e como avaliar o sucesso de uma solução. Vemos uma importante complementaridade nestas visões: por um lado, minimizar o problema para muitos e, por outro lado, resolver o problema para poucos. No entanto, é fundamental apreciar estas diferenças para evitar, por exemplo, a aplicação de metodologias ou métricas de avaliação universais ou inadequadas a um determinado cenário.

Juntos, estes resultados endossam a nossa visão de que o impacto social é socialmente construído. Além disso, que seu processo de construção tem potenciais implicações práticas para os profissionais no campo do investimento de impacto e do empreendedorismo social. Mais importante ainda, este estudo fornece um valioso conjunto de princípios orientadores que podem ajudar na pesquisa e prática futuras, conforme discutimos na próxima seção.

## 7. Considerações finais

Para preencher a lacuna existente de estudos interpretativos sobre impacto social, investigamos como os profissionais - investidores de impacto e empreendedores sociais brasileiros no campo das microfinanças - constroem os seus significados impacto social. Como discutido neste estudo, observamos que as diferenças no processo de significação do impacto social influenciam a forma como os problemas sociais são compreendidos, bem como o desenho de soluções e, conseqüentemente, as medidas de sucesso de tais soluções. Além disso, os diferentes significados do impacto social influenciam as relações investidor-investido.

A relevância de tais investigações está em confirmar a importância de compreender os aspectos contextuais dessas construções. É comum observar discussões sobre o impacto social

que visam definir métricas universais para avaliar o sucesso das soluções. No entanto, este estudo mostra que, apesar de algumas regularidades, investidores e empreendedores sociais podem divergir na forma como constroem a sua compreensão do impacto social - ainda que visem solucionar o problema para o mesmo público-alvo, utilizando mecanismos parecidos -, o que acaba por influenciar as suas práticas e moldar diferentes realidades.

Reconhecemos que o estudo concentra-se em uma pequena parte de todo o ecossistema de finanças sociais brasileiro. Ao focar no setor de microfinanças, o trabalho proporciona uma compreensão mais profunda do processo de construção do impacto social por parte dos atores relevantes. Entretanto, o estudo é limitado quanto às respostas que pode fornecer sobre outros setores, as semelhanças e os contrastes. Portanto, uma extensão possível é analisar empresas sociais de diferentes mercados e mergulhar na construção de identidades organizacionais e profissionais entre investidores sociais e/ou empresas sociais.

## Referências

- ALVESSON, M; KARREMAN, D. Varieties of Discourse: On the Study of Organizations through Discourse Analysis. **Human Relations**, 53(9), 1125–1149, 2000. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/0018726700539002>
- BERGER, P. L; LUCKMANN, T. **A construção social da realidade** (36th ed.). Petrópolis, RJ: Editora Vozes, 2014.
- BLOOM, P. N; SMITH, B. R. Identifying the Drivers of Social Entrepreneurial Impact: Theoretical Development and an Exploratory Empirical Test of SCALERS. **Journal of Social Entrepreneurship**, 1(1), 126–145, 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/19420670903458042>
- CAMERON, D. B; MISHRA, A; BROWN, A. N. The growth of impact evaluation for international development: how much have we learned? **Journal of Development Effectiveness**, 8(1), 1–21, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/19439342.2015.1034156>
- CHU, M. Commercial Returns at the Base of the Pyramid. **Commercial Returns at the Base of the Pyramid**, 2(2), 115–146, 2007. Disponível em: <https://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/itgg.2007.2.1-2.115>
- COMINI, G; BARKI, E; AGUIAR, L. A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, 47(3), 385–397, 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.5700/rausp1045>
- DEERY, M; JAGO, L; FREDLINE, L. Rethinking social impacts of tourism research: A new research agenda. **Tourism Management**, 33(1), 64–73, 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2011.01.026>
- FREUDENBURG, W. R. Social impact assessment. **Ann. Rev. Sociol.**, 12, 451–478, 1986. Disponível em: <https://doi.org/10.1146/annurev.so.12.080186.002315>
- GEE, J. P. **How to discourse analysis: a tool kit** (2nd ed.). Routledge, 2014.
- GEE, J. P. Discourse, Small d, Big D. In: **The International Encyclopedia of Language and Social Interaction**. John Wiley & Sons, Inc, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1002/9781118611463/wbielsi016>
- GERGEN, K. J. **An invitation to social construction** (3rd ed.). SAGE Publications Ltd, 2015. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0956-5221\(00\)00022-1](https://doi.org/10.1016/S0956-5221(00)00022-1)
- GUBA, E; LINCOLN, Y. S. Competing paradigms in qualitative research. In N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.), **Handbook of qualitative research** (pp. 105–117). Sage Publications Inc, 1994.

- INSTITUTO DE CIDADANIA EMPRESARIAL – ICE. **Finanças Sociais**. [www.ice.ogr.br](http://www.ice.ogr.br)  
Acesso em: Ago, 2017. Disponível em: <http://ice.org.br/financas-sociais/>
- JAQUIER, J. B. **Catalyzing Wealth for Change: Guide to Impact Investing**. Julia Balandina Jaquier, 2016.
- KELLER, R. Entering Discourses: A New Agenda for Qualitative Research and Sociology of Knowledge. **Qualitative Sociology Review**, VIII(2), 46–75, 2012. Disponível em: [http://www.qualitativesociologyreview.org/ENG/Volume22/QSR\\_8\\_2\\_Keller.pdf](http://www.qualitativesociologyreview.org/ENG/Volume22/QSR_8_2_Keller.pdf)
- KELLER, R. The sociology of knowledge approach to discourse: an introduction. In R. Keller, A.-K. Hornidge, & W. J. Schünemann (Eds.), **The sociology of knowledge approach to discourse: investigating the politics of knowledge and meaning-making** (1st ed., pp. 16–47). Routledge, 2018.
- KELLER, R, HORNIDGE, A; SCHÜNEMANN. **The sociology of knowledge approach to discourse: investigating the politics of knowledge and meaning making** (1ª ed). Routledge, 2018.
- KHARE, P; JOSHI, K. Systems Approach to Map Determinants of a Social Enterprise 's Impact: A Case from India. **Journal of Social Entrepreneurship**, (January), 31–51, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/19420676.2017.1409254>
- LANGLEY, A; ABDALLAH, C. Templates and turns in qualitative studies of strategy and management. **Research Methodology in Strategy and Management**, 6(2011), 201–235, 2011. Disponível em: [https://doi.org/10.1108/S1479-8387\(2011\)0000006007](https://doi.org/10.1108/S1479-8387(2011)0000006007)
- LATANÉ, B. The Psychology of Social Impact. **American Psychologist**, 36(1), 343–356, 1981. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/0003-066X.36.4.343>
- LATANÉ, B. Dynamic Social Impact: The Creation of Culture by Communication. **Journal of Communication**, 46(4), 13–25, 1996. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1996.tb01501.x>
- LAZZARINI, S. Pesquisa em administração: em busca de impacto social e outros impactos. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, 57(6), 620–625, 2017. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-759020170608>
- LIMA, G; WOOD, T. The Social Impact of Research in Business and Public Administration. **Revista de Administração de Empresas**, 54(4), 458–463, 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0034-759020140410>
- LOCKIE, S. SIA in review : setting the agenda for impact. **Impact Assessment and Project Appraisal**, 19(4), 277–287, 2001. Disponível em: <https://doi.org/10.3152/147154601781766952>
- MILES, M; HUBERMAN, M. Focusing and bounding the collection of data: the substantive start. In: **Qualitative data analysis**. Sage Publications Inc, 1994.
- PHILLIPS, N; HARDY, C. **Discourse analysis: Investigating process of social construction**. Sage Publications Inc, 2002.
- RIESSMAN, C. **Narrative Methods for the Human Sciences**. Sage Publications Inc, 2007.
- SPITZMÜLLER, J; WARNKE, I. H. Discourse as a ' linguistic object ': methodical and methodological delimitations. **Critical Discourse Studies**, 8(2), 75–94, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/17405904.2011.558680>
- STEVENSON, P. D; MATTSON, C. A; BRYDEN, K. M; MACCARTY, N. A. Toward a Universal Social Impact Metric for Engineered Products That Alleviate Poverty. **Journal of Mechanical Design**, 140(April), 1–10, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1115/1.4038925>
- VANCLAY, F. Conceptualising social impacts. **Environmental Impact Assessment Review**, 22, 183–211, 2002. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0195-9255\(01\)00105-6](https://doi.org/10.1016/S0195-9255(01)00105-6)
- YUNNUS, M. (2011). **Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs** (Reprint ed). PublicAffairs, 2011.