

## NEGÓCIOS SOCIAIS E FORMATOS JURÍDICOS: UM PANORAMA BRASILEIRO<sup>1</sup>

### SOCIAL BUSINESS AND LEGAL FORMATS: A BRAZILIAN PANORAMA

PATRICIA MARIA DUSEK<sup>2</sup>  
KÁTIA ELIANE SANTOS AVELAR<sup>3</sup>  
THALISSA PÁDUA GILABERTE<sup>4</sup>  
KAREN FREITAS FRANQUINI<sup>5</sup>

**RESUMO:** Este estudo tem por objetivo discutir a inexistência de modelo jurídico brasileiro que seja capaz de pautar os negócios sociais. Os negócios sociais possuem um alto potencial de gerar transformações na sociedade, enquanto geram resultados financeiros positivos. O ecossistema de negócio social no Brasil cresceu significativamente nos últimos anos, contudo no Brasil não há uma legislação específica para regulamentar os negócios sociais, inclusive no plano societário, gerando uma lacuna na constituição societária para formalização desses empreendimentos, os quais tem se dado por meio da adoção dos diversos tipos de pessoas jurídicas existentes, ora próprios do segundo setor, por meio da sociedade com responsabilidade limitada ou anônima, ora próprios do terceiro setor,

190

<sup>1</sup> Este estudo foi financiado pela FAPERJ - Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro, Processo SEI 260003/019580/2022, Edital Pós-Doutorado Nota 10. Os financiadores não tiveram influência no desenho do estudo, na coleta e análise de dados, na decisão de publicar e na preparação do artigo.

<sup>2</sup> Pós-doutorado em Justiça Constitucional pela Università di Pisa. Doutora em Direito pela Universidade Gama Filho. Coordenadora e Pesquisadora do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Local do Centro Universitário Augusto Motta, UNISUAM, Rio de Janeiro, RJ.

<sup>3</sup> Doutora em Ciências pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, UFRJ. Pesquisadora em Desenvolvimento Tecnológico e Extensão Inovadora do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). Pesquisadora e Docente do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Local do Centro Universitário Augusto Motta, UNISUAM, Rio de Janeiro, RJ.

<sup>4</sup> Doutora em Propriedade Intelectual e Inovação pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI). Pós-Doutoranda pelo Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Local do Centro Universitário Augusto Motta, UNISUAM, Rio de Janeiro, RJ. Bolsista da FAPERJ do programa de Pós-Doutorado Nota 10-2022.

<sup>5</sup> Doutoranda em Desenvolvimento Local no Centro Universitário Augusto Motta, UNISUAM, Rio de Janeiro, RJ.



normalmente por meio de associações. A pesquisa proposta foi desenvolvida a partir de uma revisão bibliográfica consistindo na análise de uma vasta produção teórica em diferentes bases de artigos e livros científicos. Como resultados, foi possível observar que os formatos legais possíveis para os negócios de impacto no Brasil são variados, podendo haver ou não distribuição de dividendos ou até mesmo retorno de capital aplicado aos investidores, dependendo do formato legal escolhido. Reconhece que o empreendedorismo social, a depender do país, possui contornos e formatos jurídicos distintos. Conclui-se que dentre as contribuições deste estudo, destaca-se que um tipo jurídico específico deve ser criado para esse tipo de negócio, de modo a trazer mais segurança jurídica aos envolvidos, uma vez que o tema se encontra crescente no país.

**PALAVRAS-CHAVE:** Negócios Sociais; Empreendedorismo Social; Formatos Jurídicos; Setor dois e Meio.

**ABSTRACT:** This study aims to discuss the lack of a Brazilian legal model capable of guiding social business. Social businesses have a high potential to generate transformations in society, while generating positive financial results. The social business ecosystem in Brazil has grown significantly in recent years, however in Brazil there is no specific legislation to regulate social businesses, including at the corporate level, creating a gap in the corporate constitution for the formalization of these ventures, which have been given through the adoption of the different types of existing legal entities, sometimes belonging to the second sector, through limited or anonymous liability companies, sometimes belonging to the third sector, normally through associations. The proposed research was developed from a bibliographic review consisting of the analysis of a vast theoretical production in different databases of scientific articles and books. As a result, it was possible to observe that the possible legal formats for impact businesses in Brazil are varied, and there may or may not be distribution of dividends or even return of capital applied to investors, depending on the chosen legal format. It recognizes that social entrepreneurship, depending on the country, has different contours and legal formats. It is concluded that among the contributions of this study, it is highlighted that a specific legal type must be created for this type of business, in order to bring more legal certainty to those involved, since the theme is growing in the country.

**KEYWORDS:** Social Businesses; Social Entrepreneurship; Legal Formats; Sector Two and a Half.

## INTRODUÇÃO

O termo empreendedorismo social é antigo nas pautas públicas, mas apenas nos anos 80 começou a ganhar visibilidade no Brasil (OLIVEIRA, 2004). No entanto, não há como falar em empreendedorismo social sem antes cuidarmos do real significado da palavra empreendedorismo.

O processo de empreender remonta ao teórico Joseph Schumpeter, para quem o processo compreende “inovar a ponto de criar condições para uma radical transformação de um determinado setor, ramo de atividade, território, onde o empreendedor atua: novo ciclo de crescimento, capaz de promover uma ruptura no fluxo econômico contínuo, tal como descrito pela teoria econômica neoclássica” (MARTES, 2010).

Nesse sentido, para o autor, o empreendedorismo está diretamente relacionado à inovação, isto é, a introdução de um produto ou serviço na sociedade diz respeito à percepção de oportunidades e novos negócios pelo empreendedor.

Posteriormente, foi cunhada a expressão empreendedorismo social, que busca especificar uma forma desse empreendedorismo mais genérico, contudo não se trata de uma nomenclatura aceita de forma unívoca. Entretanto, consensualmente, se entende que aquilo que alguns chamam de empreendedorismo social é uma atividade que objetiva transformar a sociedade. Em outras palavras, diferentemente do empreendedor tradicional, que visa exclusivamente o lucro, o empreendedor social busca também alterar o panorama socioambiental (DESS, 2001). Drucker (1987) enumera os elementos essenciais da ação empreendedora tradicional: senso de oportunidade, visão estratégica, inovação, eficiência na gestão e nos resultados. Esses elementos estão igualmente presentes no empreendedorismo social, evidenciando a relação de gênero e espécie.

Certo é que, no âmbito da sociedade, existem problemas sociais que, por vezes, a iniciativa pública não consegue amparar. A iniciativa privada, por sua vez, embora perceba o problema, não demonstra interesse em nele se imiscuir, por não ser o foco da empresa. Entrementes, a falta de enfrentamento não elimina o problema, que continua posto.

Vale, nesse contexto, realizar um breve parêntese sobre a estruturação social voltada ao atendimento de necessidades e comodidades por empresas ou pessoas jurídicas em geral. O primeiro setor é representado pelo Estado, pessoa jurídica de direito público, que possui uma finalidade pública; o segundo setor se resume no mercado, composto por pessoas jurídicas de direito privado, com finalidade exclusivamente privada; já o terceiro setor é caracterizado pela existência de entidades da sociedade civil sem fins lucrativos, criadas pela iniciativa privada. Nenhuma dessas categorias contempla os negócios sociais, os quais se ocuparão dos mencionados problemas sociais e estão localizados em algum ponto entre os segundo e terceiro setores (OLIVEIRA, 2017), razão pela qual alguns os chamam de “setor dois e meio”, em razão de suas características híbridas.

Os negócios sociais trabalham com a lógica sistemática de empresa, mas possuem como base a transformação social e autossustentabilidade. De acordo com Souza (2015) a distinção do setor dois e meio em relação ao segundo e terceiro setores estaria no equilíbrio entre a finalidade social, com a possibilidade de alocação em segundo plano da maximização dos lucros e da limitação da distribuição dos lucros aos sócios e investidores. Nessa perspectiva, Dees (2001) destaca que os empreendedores sociais preenchem uma lacuna deixada pela ineficácia, ineficiência e falta de sustentabilidade das principais instituições.

Entretanto, não há no Brasil uma legislação específica para regulamentar os negócios sociais, inclusive no plano societário, gerando uma lacuna na constituição societária para formalização desses empreendimentos, os quais tem se dado por meio da adoção dos diversos tipos de pessoas jurídicas existentes, ora próprios do segundo setor, por meio da sociedade com responsabilidade limitada ou anônima, ora próprios do terceiro setor, normalmente por meio de associações (SOUZA, 2015), o que não é adequado, posto que nestas não pode haver repartição de lucros.

O presente artigo é de natureza descritiva com emprego de técnicas de pesquisa bibliográfica e documental com características qualitativas utilizando-se de doutrinas, publicações específicas, legislações e periódicos. A escolha de realizar uma abordagem exploratória dos conceitos existentes justifica-se em virtude da premente necessidade de se contextualizar as discussões. Dividimos a pesquisa em duas etapas: na primeira optamos por fazer uma revisão de literatura sobre as organizações que visam a solucionar problemas sociais, vez que há a identificação de diversas estruturas inerentes ao “setor dois e meio”, tais como negócios sociais (*social business*), empresas sociais (*social enterprise*) e negócios inclusivos (*inclusive business*), visando a apoiar a consolidação dos negócios sociais e estimular iniciativas que tentam provocar impacto socioambiental. Na segunda, discutimos a inexistência de modelo jurídico brasileiro que seja capaz de pautar tais organizações, identificando as vantagens e/ou desvantagens a respeito da criação de um tipo jurídico para a formalização dos negócios sociais.

Na prática, o presente artigo busca a composição de uma revisão teórica que traga segurança jurídica e amparo para os indivíduos que pretendem investir nos negócios sociais. O estudo é composto por quatro seções. Assim, na primeira seção apresentamos a contextualização do problema e o objetivo do estudo. Na segunda seção tecemos considerações sobre o empreendedorismo social e apresentamos estudos revisionais que tratam do tema. Na terceira seção são descritos os formatos jurídicos existentes dos negócios sociais sendo apresentado o arcabouço jurídico existente. Por fim, na quarta seção são apresentadas as considerações finais.

## 2. OS NEGÓCIOS SOCIAIS E SUAS FUNDAMENTAÇÕES TEÓRICAS

O tema empreendedorismo social vem despertando o interesse da sociedade, especificamente devido as suas contribuições sociais e ambientais. Contudo, não há consenso sobre o que vem a ser negócios sociais. Dependendo do país, a

denominação é variável, a saber: empresas sociais (*social enterprise*), negócios inclusivos (*inclusive business*) ou negócios com impacto social.

Barki e Comini (2020) aduzem que “entre os atores do ecossistema, o dilema de definição ora se demonstra relevante para a estruturação de políticas e de benefícios que estimulam esses tipos inovadores de organizações e de soluções, ora se esvazia, frente aos desafios diários do empreendedor e dos empreendimentos, no equilíbrio do objetivo social com a sustentabilidade financeira”.

Nesse contexto, Weerawardena e Sullivan Mort (2006) preceituam que o empreendedorismo social é uma construção multidimensional limitada que está profundamente enraizada na missão social de uma organização, tendo em vista sua sustentabilidade e altamente influenciada e moldada pela dinâmica ambiental.

Peredo e Mclean (2006) mencionaram que o conceito de empreendedorismo social compreende cinco elementos importantes, quais sejam: 1) o empreendedorismo social é exercido quando pessoas visam exclusivamente ou de alguma forma proeminente criar algum tipo de valor social e perseguem esse objetivo; 2) quando esses mesmos indivíduos conseguem reconhecer e explorar oportunidades; 3) quando há emprego de inovação nos negócios; 4) tolerância de riscos e; 5) recusa na aceitação de limites nos recursos disponíveis.

A título de exemplo, Mari e Marti (2006) apresentam três casos de sucesso de empreendedorismo que são essenciais para a compreensão do aspecto ‘social’ no empreendedorismo: *Grameen Bank* em Bangladesh, *Aravind Eye* na Índia e *Sekem* no Egito. Tais negócios sociais revelam uma característica em comum: combinam recursos de forma criativa – recursos que muitas vezes eles próprios não possuem – para resolver um problema social e, assim, alterar as estruturas sociais existentes. Como exemplo, o *Grameen Bank*, fundado pelo professor Muhammad Yunus em 1976, mudou a vida de milhões ao levar serviços financeiros aos pobres. Este exemplo mostra como o empreendedorismo social aborda os problemas sociais, no caso em tela a pobreza, uma vez que os pobres não têm acesso a empréstimos em bancos comerciais. Ações como essa trazem um novo equilíbrio na sociedade, quando os pobres também, podem acessar serviços financeiros.

No que tange a literatura tradicional, encontramos três entendimentos sobre o assunto e diferentes visões, a saber: perspectiva europeia, perspectiva norte-americana e perspectiva dos países em desenvolvimento.

Na Europa prevalece o termo “empresa social”, definido como organizações com objetivos específicos voltados à sociedade e apresentando reinvestimento do lucro na própria organização, com vistas a potencializar seu crescimento e impacto social (*Emergence of Social Enterprise in Europe* - EMES 2016). Ressalta-se que não existe um modelo legal único para regular e empresa social na Europa.

No final da década de 1970 surgiu a “empresa social” na Europa, objetivando a combater o crescente desemprego na parte ocidental. Naquele período, as privatizações começaram a ganhar espaço e a política de bem-estar social ficou em

segundo plano. Kerlin (2010) ressaltou que as empresas sociais nasceram para recolocar e qualificar profissionalmente os indivíduos desempregados, notadamente por meio de cooperativas.

Frise-se que os modelos utilizados na Europa para as empresas sociais foram as cooperativas e as associações. Como marco temporal, o conceito de empresa social aparece na década de 1990, atrelado a uma legislação (Lei número 381/1991) da Itália para tratar sobre as cooperativas sociais existentes. As cooperativas sociais ofereciam serviços sociais e educacionais para grupos específicos, como idosos, pessoas com deficiência. Tal legislação previa a contratação de pelo menos 30% de pessoas em desvantagem no mercado de trabalho (THOMAS, 2004).

De acordo com Travaglini, Bandini e Mancione (2009), na Europa existem três campos principais em que as empresas sociais operam na atividade econômica, a saber: a) integração ao trabalho (Wise); b) empresas cujo objetivo principal é produzir bens e serviços com utilidade social ou são movidas por um interesse coletivo; c) empreendimentos que fomentam o desenvolvimento econômico e social local (por exemplo, serviços de proximidade), por meio da promoção da participação do cidadão e do governo local na gestão de atividades.

Nessa esteira, Etchart e Comolli (2013) aduzem que empresas sociais seriam negócios que solucionam problemas sociais críticos de forma sustentável, ao passo que se distinguiriam das organizações sem fins lucrativos e das empresas com finalidade lucrativa pelo fato de criarem ou venderem produtos autossustentáveis. Afirmam que todos os lucros devem ser reinvestidos para crescer e fortalecer a empresa.

Fato é que a lógica de tomada de decisões das empresas sociais pressupõe um processo interativo e transparente, sendo certo que os negócios sociais na Europa buscam prover serviços sociais, bem como serviços de integração do trabalho para comunidades e grupos desfavorecidos (GRAZIANO, 1993).

Cumpra mencionar que a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) em 2020, com o financiamento da Comissão Europeia, iniciou um projeto com vistas a promover modelos legislativos para o crescimento das empresas sociais, o que demonstra atenção ao tema em comento pela comunidade europeia<sup>6</sup>.

Já nos Estados Unidos (perspectiva americana) o termo mais prevalente é iniciativa social (*social venture*). Por vezes é utilizado para definir uma empresa que tem objetivos sociais sólidos, como também uma unidade de negócios sociais inserida em uma empresa tradicional. No mais, o termo foi apropriado por organizações sem fins lucrativos que decidiram ingressar no mercado vendendo bens e serviços.

O termo foi desenvolvido na década de 70 para explicar as atividades de negócios de organizações sem fins lucrativos, as quais surgiram para minimizar as

<sup>6</sup> Para mais informações: <https://www.oecd.org/about/>. Acesso em: 27 fev. 2023.

desigualdades e desempregos existentes. Nessa época (final da década de 70 e início da de 80), o Governo Americano cortou vários financiamentos das organizações sem fins lucrativos, em virtude de uma desaceleração da economia. Não havendo saída, essas organizações passaram a investir na ideia de *social business*, passando a assumir, a partir daí, um significado mais amplo, caracterizado por atividades comerciais que almejavam a geração de impactos sociais (KERLIN, 2006).

Decerto, nos EUA o conceito de negócio social é mais amplo do que na Europa. Nos EUA, o negócio social é entendido como um conceito que inclui as organizações com fins lucrativos envolvidas em atividades socialmente benéficas, empresas de duplo propósito que buscam lucros e objetivos sociais e organizações sem fins lucrativos com finalidade social.

Nesse sentido, na perspectiva norte-americana o termo “empresa social” pode ser compreendido como um empreendimento que tenha concomitantemente retorno financeiro e benefícios sociais e/ou ambientais, tendo em vista que a intencionalidade é um fator diferencial (KERLIN, 2006).

As diferenças existentes entre os dois modelos são o modo de distribuição de lucros e de utilização dos ativos, bem como a governança (tomada de decisão democrática no modelo europeu e não citada nos demais modelos).

Sob o ponto de vista de Barki (2015), o empreendedorismo social surgiu em decorrência de uma crítica feita aos sistemas econômicos neoliberais, como também por meio de dilemas sociais, o que resultou em um novo grupo de indivíduos empreendedores que objetivavam a solução de problemas da sociedade.

Sob a ótica dos países em desenvolvimento e asiáticos o termo “negócios sociais/inclusivos” é mais utilizado e ambos compreendem os negócios sociais como organizações que visam a redução da pobreza. Negócios sociais, na perspectiva latino-americana, são organizações que têm por finalidade melhorar a qualidade de vida das pessoas de baixa renda, reinvestindo os dividendos em sua missão social.

O traço diferencial dos negócios sociais nos países emergentes e asiáticos é que nas empresas sociais asiáticas os lucros só devem ser aplicados no próprio negócio, sendo certo que a cultura é mais colaborativa, com a participação dos beneficiários e nos negócios sociais em países em desenvolvimento há aceitação na distribuição de dividendos, sendo certo que ocorre a aceitação de ambos os modelos, participativo ou centralizado (COMINI; BARKI; AGUIAR, 2012).

Na América Latina, a rede Social Enterprise Knowledge Network (SEKN) é composta por nove universidades da região ibero-americana, apoiadas pela Harvard Business School, e possuem como objetivo realizar pesquisas sobre temas ligados a Empreendedorismo Social. Tal aliança estratégica intersetorial é uma alternativa para a viabilização de empreendimentos sociais. Segundo a rede, a caracterização de um negócio social está diretamente relacionada à sua

intencionalidade e não ao formato legal (não existe legislação específica para os negócios sociais em países emergentes) (COMINI; BARKI; AGUIAR, 2012).

Consoante Teódosio e Comini (2012), no final da década de 1990, houve um exponencial envolvimento das empresas privadas com as questões socioambientais. Enfatizam “sejam quais forem os motivos que levaram à abordagem anterior de empresas privadas e organizações sem fins lucrativos, o fato é que hoje o diálogo não só é possível, mas também visto como essencial para alcançar uma relação ganha-ganha.”

No Brasil, o termo “negócios de impacto”, é bastante utilizado, tendo como foco as empresas que oferecem, de forma intencional, soluções escaláveis para problemas sociais de baixa renda (MELLO, 2018). Salienta-se, contudo, que os negócios sociais são empregados, a depender da região ou país, de forma diferente, tendo em vista fatores culturais, políticos ou econômicos. Porém, sem dúvida, nos países em desenvolvimento há um reconhecimento maior no processo produtivo das organizações que favorecem a população de baixa renda.

Alguns autores acreditam não haver necessidade de regulamentação jurídica, tendo em vista que vocação explícita e consciente de o negócio gerar benefícios socioambientais e transformar a vida da sociedade é muito mais importante e vai além do que qualquer regulamentação (GUTIÉRREZ; EZEQUIEL; TRUJILLO, 2006).

De acordo com Pires, Conte e Santos (2017) “apesar da ambiguidade e diversidade de termos, as três perspectivas analisadas têm alguns pontos em comum, como a existência de organizações que visam resolver problemas sociais por meio do acesso a serviços e bens indisponíveis”. Ou seja, seja qual for a nomenclatura utilizada (“empresas sociais”, “negócios sociais”, “negócios de impacto” etc.) elas se referem a um mesmo modelo de negócio.

A literatura recente aponta que a principal motivação do empreendedor social está voltada ao lucro, seja como fim ou como meio do processo empreendedor (PHILLIPS et al., 2015). Contudo, o entendimento de Dacin, Dacin e Matear (2010) é no sentido de que o empreendedorismo social vai além da visão de lucro, sendo um campo interdisciplinar. Em outras palavras, o empreendedorismo social diz respeito à avaliação do processo em que indivíduos descobrem, avaliam e exploram oportunidades lucrativas resultando no desenvolvimento de bens e serviços, sendo certo que o aspecto temporal é importante, uma vez que as oportunidades e receptividade do mercado variam em função do momento e do contexto (MOROZ; HINDLE, 2012).

De acordo com Hill, Kothari e Shea (2010) os negócios sociais, mesmo sem fins lucrativos, devem ter um foco de gestão empresarial centralizado na sustentabilidade do negócio. Neste aspecto uma parceria entre os setores público e privado para apoiar os empreendedores sociais é fundamental, vez que os empreendedores são um meio de preencher a lacuna entre o mundo “formal” dos

governos e corporações e o mundo “informal” das organizações comunitárias e do setor voluntário.

Isto porque é essencial que empresas, governo e empreendedores sociais reúnam esforços para enfrentar os desafios sociais e ambientais, pois isso permite que eles reúnam recursos complementares que possam promover o desenvolvimento sustentável (MALUNGA; IWU; MUGOBO, 2014).

Aduzem Austin, Stevenson e Wei-Sklilern (2006, p. 2) sustentam que a definição de empreendedorismo social é ampla, uma vez que a atividade inovadora pode ocorrer nas empresas sem fins lucrativos, empresariais ou governamentais. Com base nesse conceito, infere-se que esse fenômeno não é restritivo ao campo dos negócios sem fins lucrativos, ultrapassando, portanto, outros tipos organizacionais.

Indubitavelmente os empreendedores sociais têm um papel importante a desempenhar no desenvolvimento da sociedade, uma vez que estes motivam as mudanças sociais, criando um novo equilíbrio nas comunidades, afetando, conseqüentemente muitas pessoas por meio de ideias inovadoras. Eles são capazes de identificar oportunidades e conceber formas de aproveitá-las. Apesar da crescente popularidade do conceito, o campo do empreendedorismo social ainda é difuso e tentar descobrir uma definição unívoca do conceito ou esclarecer as atividades de empreendedorismo social não é suficiente para legitimar este campo emergente.

Assim, existem autores que destacam no empreendedorismo social a criação de um valor social (AUSTIN; STEVENSON; WEI-SKLILERN, 2006), ao passo que outros ressaltam a inovação social (DEES, 1998; MAIR; MARTI, 2006; DACIN; DACIN; TRACEY, 2011).

Não obstante há aqueles que focalizam o conceito às atividades inovadoras (NICHOLLS, 2006; AUSTIN; STEVENSON; WEI-SKLILERN, 2006). E outros referenciam ao empreendedor social (WESTLEY; ANDAZE, 2010; CUNHA; BENNEWORTH, 2014).

**Tabela 1** – Resumo das ideias teóricas abordadas nesse item:

Assunto	Autores consultados
Empreendedorismo social e suas diversas vertentes	Barki; Comini (2020); Weerawardena; Sullivan Mort (2006); Peredo; Mclean (2006); Mari; Marti (2006); Kerlin, 2010; Thomas, 2004; Travaglini; Bandini; Mancione (2009); Etchart; Comolli (2013); Graziano, 1993; Kerlin, 2006; Barki (2015); Comini; Barki; Aguiar (2012); Teódosio; Comini (2012), Mello (2018); Gutiérrez; Ezequiel; Trujillo, 2006; Pires; Conte; Santos (2017);

	<p>Phillips et al. (2015).; Dacin; Dacin; Matear (2010); Moroz; Hindle, 2012); Hill; Kothari; Shea (2010); Malunga; Iwu; Mugobo, (2014); Austin; Stevenson; Wei-Sklilern (2006); Dees, 1998; Mair; Marti, 2006; Dacin; Dacin; Tracey, (2011); Nicholls, 2006; Austin; Stevenson; Wei-Sklilern (2006); Westley; Andaze, 2010; Cunha; Benneworth, 2014).</p>
--	--

Na próxima seção pretende-se abordar os negócios sociais no contexto jurídico brasileiro identificando os tipos jurídicos aplicáveis atualmente.

### 3. CONTEXTO JURÍDICO BRASILEIRO PARA OS NEGÓCIOS SOCIAIS

Em âmbito nacional não há um arcabouço jurídico específico que regule e fomenta os negócios que pretendem produzir impacto social e ambiental positivo. Na literatura jurídica a discussão é incipiente. Ressalta-se, contudo, que há um projeto de lei número 3.284, de 2021 que pretende implementar a sociedade de benefício, concluindo pela relevância do assunto.

A Portaria MDIC nº 1.883 de 25 de setembro de 2017 criou um grupo de trabalho visando a elaborar a Estratégia Nacional de Negócios de Impacto (ENIMPACTO), a qual contemplava quatro eixos estratégicos, a saber: I. Ampliação da oferta de capital; II. Aumento do número de negócios de impacto; III. Fortalecimento de organizações intermediárias; e IV. Promoção de um macro ambiente favorável aos negócios de impacto.

No mesmo ano corrente foi criado o Decreto nº 9.244, no qual instituiu a ENIMPACTO e criou o Comitê de Investimentos e Negócios de Impacto para fomento dos negócios e investimentos de impacto.

Em 2018, um novo decreto foi publicado (decreto nº 9.977/2019) conceituando negócios de impacto, com base no artigo 2º: “Para fins do disposto neste Decreto considera-se: I - negócios de impacto - empreendimentos com o objetivo de gerar impacto socioambiental e resultado financeiro positivo de forma sustentável (...)”.

Observa-se que o decreto prega exatamente a finalidade do negócio social, qual seja: alcançar impacto socioambiental. Contudo, mesmo apresentando uma definição para negócio social, não trouxe um tipo societário específico para os empreendimentos dessa natureza, o que causa insegurança jurídica.

No âmbito estadual, alguns entes publicaram leis que estabeleceram tipos societários nos quais os empreendimentos de impacto podem se desenvolver.

Andreazza (2022) sintetizou os tipos societários constantes nas legislações estaduais no Tabela 2:

**Tabela 2 - Arranjos jurídicos estaduais**

Estado	Lei	Modelos Legais
Rio Grande do Norte	Lei nº 10.483, de 04 de fevereiro de 2019.	Art. 3º São tipos de empreendimentos que podem desenvolver negócios de impacto social: a) Sociedades com fins econômicos/empresas; b) Cooperativas; c) Organizações da Sociedade Civil (OSC); e d) Associações
Rio de Janeiro	Lei nº 8.571, de 16 de outubro de 2019.	Art. 4º Poderão desenvolver negócios de impacto social: I – pessoas jurídicas com finalidade econômica; II – cooperativas; III – organizações da sociedade civil; IV – associações nos termos da legislação brasileira.
Minas Gerais	Lei nº 23.672, de 03 de julho de 2020.	Art. 5º Os negócios de impacto poderão ser desenvolvidos por: I – pessoas jurídicas de direito privado com fins lucrativos; II – cooperativas; III – organizações da sociedade civil – OSCs.
Paraíba	Lei nº 11.869, 09 de abril de 2021.	Art. 4º Poderão desenvolver negócios de impacto social: I – pessoas jurídicas com finalidade econômica; II – cooperativas; III – organizações da sociedade civil; e, IV – associações nos termos da legislação brasileira.
Pernambuco	Lei nº 17.271, de 21 de maio de 2021.	Art. 5º Os negócios de impacto socioambiental poderão ser desenvolvidos por: I – pessoas jurídicas de direito privado com fins lucrativos; II – cooperativas; e, III – organizações da sociedade civil.
Alagoas	Lei nº 8.471, de 26 de julho de 2021.	Art. 3º Os tipos de empreendimentos que podem desenvolver negócios de impacto socioambiental são os seguintes: I – pessoas jurídicas com finalidade econômica; e II – cooperativas.

Fonte: Adaptado da *Lei nº 10.483*, de 04 de fevereiro de 2019, *Lei nº 8.571*, de 16 de outubro de 2019, *Lei nº 23.672*, de 03 de julho de 2020, *Lei nº 11.869*, 09 de abril de 2021, *Lei nº 17.271*, de 21 de maio de 2021 & *Lei nº 8.471*, de 26 de julho de 2021.

Note-se que os formatos jurídicos encontrados são: pessoas jurídicas com finalidade econômica (sociedades), cooperativas, organizações da sociedade civil, associações e pessoas jurídicas de direito privado com fins lucrativos.

A cooperativa encontra-se presente em todos os entes elencados. Frise-se que as cooperativas estão previstas na Lei nº 5.764/71 e, de acordo com o artigo 4º da mencionada lei, são “sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas a falência, constituídas para prestar serviços aos associados”. Por possuírem diretrizes específicas em lei, não geram dúvidas de interpretação.

Os Estados Rio Grande do Norte, Rio de Janeiro e Paraíba preveem a figura da Associação. As associações são pessoas jurídicas, formadas pela união de grupos que se organizam para a realização de atividades não econômicas, conforme artigo 53, Código Civil Brasileiro. No entanto, o Enunciado 534 da VI Jornada de Direito Civil interpretou o artigo 53, CC, aduzindo que as associações podem desenvolver atividades econômicas, desde que não haja finalidade lucrativa.

Nessa esfera o termo “pessoa jurídica com finalidade econômica” aparece na legislação dos seguintes Estados: Rio de Janeiro, Paraíba, Alagoas e Rio Grande do Norte ao passo que o termo “pessoa jurídica de direito privado com fins lucrativos” aparece nos Estados de Pernambuco e Minas Gerais. Analisando a expressão “com finalidade econômica”, percebemos que, por ser a palavra “econômica” polissêmica a finalidade econômica pode ser tanto atividade produtiva, quanto lucrativa. Dessa forma, com a redação proposta pelos entes não conseguimos identificar se os empreendimentos de negócios sociais podem exercer atividades econômicas.

Note-se que os Estados de Minas Gerais e Pernambuco em suas redações falam em “pessoas jurídicas de direito privado com fins lucrativos”, excluindo, assim, as associações e fundações, pois estas não visam ao lucro.

No Rio Grande do Norte, encontramos na legislação o termo “sociedade”. Entende-se por sociedade, de acordo com o artigo 981, Código Civil, as “pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir, com bens ou serviços, para o exercício de atividade econômica e a partilha, entre si, dos resultados”. As sociedades podem ser: em comum, em conta de participação, por ações, limitada, em comandita por ações, em comandita simples, sociedade simples e sociedade cooperativa.

Por fim, há previsão das Organizações da Sociedade Civil, que se caracterizam por uma qualificação concedida a entidades que preenchem requisitos previstos em lei, na esfera federal é a Lei nº 13.019/2014, aplicável exclusivamente a União (os demais entes federativos podem criar as próprias disciplinas sobre o tema). O novo marco regulatório tem por objetivo regular, em âmbito nacional, o regime jurídico das parcerias voluntárias, envolvendo ou não transferência de recursos financeiros, firmadas entre a Administração Pública e as organizações da sociedade civil sem fins lucrativos (OLIVEIRA, 2017).

Em linhas gerais, no Brasil as iniciativas sociais podem ser constituídas e estruturadas juridicamente como: a) associações; b) fundações e, c) empresas.

As associações se enquadram como uma reunião de pessoas que estão voltadas para um mesmo objetivo, sendo certo que esses indivíduos não precisam ter um recurso prévio para começarem as atividades.

Já a fundação é um tipo de organização em que o patrimônio inicial previamente destinado a um plano de trabalho é fundamental para poder iniciar suas atividades, sendo mister o plano de trabalho ser aprovado pelo Ministério Público, porque as fundações anualmente devem prestar contas ao órgão ministerial.

Além disso, os negócios sociais podem ser uma empresa, constituindo-se juridicamente como sociedade com um propósito de visar lucros, mas esses lucros procuram realizar um serviço social, erradicar a pobreza, trabalhar com a sustentabilidade ambiental.

Por sua vez, o Decreto nº 9977 de 2019 não traça qualquer tipo societário para os negócios de impacto, apenas definindo-os como empreendimentos com o objetivo de gerar impacto socioambiental e resultado financeiro positivo de forma sustentável. Já as leis estaduais citadas anteriormente são abrangentes e genéricas, gerando uma insegurança jurídica nos envolvidos.

De acordo com Andreatza (2022) “as legislações estaduais confrontam com um dos cinco macros objetivos dispostos no Decreto n. 9.977/2019, que é o de ‘promover um ambiente institucional e normativo favorável aos investimentos e aos negócios de impacto’”.

A partir das legislações analisadas, percebe-se uma abrangência de modelos jurídicos distintos podendo gerar interpretações diversas, sendo urgente a elaboração de uma lei específica que atenda aos interesses dos atores envolvidos.

#### 4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O tema negócios sociais demonstra-se amplo, uma vez que ainda não existe um conceito consolidado e universalmente aceito que o defina.

Os negócios de impacto estão inseridos em um ecossistema de finanças sociais, nos quais estão os ofertantes do capital - que são os investidores, que pretendem aplicar os seus recursos- em negócios que busquem solucionar problemas sociais e do meio ambiente; os instrumentos financeiros que vão permitir que esses investimentos cheguem aos negócios; as organizações intermediárias que farão a mensuração do impacto e a qualificação desses negócios que serão investidos; e, por fim os demandantes deste capital, deste investimento, que são os negócios de impacto propriamente ditos. Dentro desse ecossistema existem inúmeras oportunidades para toda a sociedade, pois é possível unir propósito e renda.

Inicialmente, a pesquisa verificou o conceito de negócios sociais e suas diversas facetas a depender do modelo adotado. Considerando o conceito adotado, os negócios sociais podem ou não possuir finalidade lucrativa, como também as

regras podem variar em relação a distribuição dos lucros, bem como os dividendos entre os participantes.

Note-se que os modelos que surgiram nos EUA e na Europa possuem histórias governamentais semelhantes. Enquanto nos EUA os negócios sociais surgiram, dentre outros motivos, de um corte de verbas para o terceiro setor e a distribuição de dividendos é parte da lógica de mercado, na Europa surgiu a partir da retração do Estado de bem-estar social, sendo certo que o propósito é ter um reinvestimento de lucros dentro da organização para aumentar o crescimento e impacto social.

Já nos países em desenvolvimento e asiáticos o impacto social é o principal objetivo. Os lucros só devem ser reinvestidos no negócio, sob o ponto de vista asiático e na visão latino-americana, os dividendos podem ser distribuídos (dependendo do formato jurídico adotado).

Ao longo da pesquisa, percebe-se que os negócios sociais surgem como uma alternativa para resolver os problemas que o Estado e o terceiro setor não conseguem solucionar (DESS, 2010).

Na segunda etapa, buscou-se estudar as estruturas jurídicas viáveis para os negócios de impacto. Observa-se que No Brasil, as iniciativas sociais podem ser constituídas e estruturadas juridicamente como associações, fundações e negócios sociais. O marco regulatório da Organização da Sociedade Civil é uma lei federal (Lei 13.019/12) surgiu pelo esforço conjunto de membros da administração pública e de membros da sociedade civil para que pudéssemos ter uma normatização mais conforme em relação às parcerias estabelecidas entre a administração pública e a sociedade civil, sendo certo que até a publicação da mencionada lei fazíamos essas parcerias através de convênios e os convênios eram regulados de diversas formas, seja pela União Federal, pelos Estados e pelos Municípios.

Ocorre que tal situação gerava uma enorme insegurança jurídica e inúmeros problemas para a fiscalização e prestação de contas desses recursos.

Os formatos legais possíveis para os negócios de impacto no Brasil são variados, conforme a pesquisa demonstrou, podendo haver ou não de distribuição de dividendos ou mesmo retorno de capital aplicado aos investidores, dependendo do formato legal escolhido.

Entende-se que um tipo jurídico específico deve ser criado para esse tipo de negócio, de modo a trazer mais segurança jurídica aos envolvidos e dar mais atenção ao tema que se encontra crescente no país.

## REFERÊNCIAS

ANDREAZZA, F. **Organizações híbridas, empresas sociais e negócios de impacto: um panorama nacional e internacional de novos modelos jurídicos.** (2022). (Dissertação de Mestrado), Fundação Getúlio Vargas. Escola de Direito de São Paulo. São Paulo, SP, Brasil. Disponível em:



<https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/33033>. Acesso em: 20 mar. 2023.

AUSTIN, J.; STEVENSON, H.; WEI-SKILLERN, J. (2012). Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? **Revista de Administração**, v. 47, n. 3, p. 370-384.

BARKI, E. (2015). **Negócios de impacto**: tendência ou modismo? *GVexecutivo*, São Paulo, v. 14, n. 1, p. 14-17.

BRASIL. **Decreto n 9.977**, de 19 de agosto de 2019. Dispõe sobre a Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto e o Comitê de Investimentos e Negócios de Impacto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato20192022/2019/decreto/D9977.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato20192022/2019/decreto/D9977.htm). Acesso em: 26 mar. 2023.

BRASIL. **Decreto nº 9.244**, de 19 de dezembro de 2017. Institui a Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto e cria o Comitê de Investimentos e Negócios de Impacto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato20152018/2017/decreto/D9244.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato20152018/2017/decreto/D9244.htm). Acesso em: 26 mar. 2023.

BRASIL. **Lei nº 11.869**, 09 de abril de 2021. Dispõe sobre normas de segurança para o embarque e desembarque do consumidor na utilização de serviços de transporte coletivo e dá outras providências. Disponível em: <https://auniao.pb.gov.br/servicos/arquivo-digital/doe/2021/abril/diario-oficial-10-04-2021.pdf>. Acesso em: 27 mar. 2023.

BRASIL. **Lei nº 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/l10406compilada.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm). Acesso em: 27 mar. 2023.

BRASIL. **Lei nº 5.764**, de 16 de dezembro de 1971. Institui o regime jurídico das sociedades cooperativas. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l5764.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5764.htm). Acesso em: 27 mar. 2023.

COMINI, G.; BARKI, E.; AGUIAR, L.T. (2012). A Three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis. **RAUSP - Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, v. 47, n. 3, 385-397.



CUNHA, J.; BENNEWORTH, P. (2014). **Social entrepreneurship and social innovation**: are both the same? In ICOPEV International Conference on Project Economic Evaluation (pp. 75-84). Universidade do Minho.

DACIN, P. A.; DACIN, M. T.; MATEAR, M. (2010). Social entrepreneurship: Why we don't need a new theory and how we move forward from here. **Academy of management perspectives**, v. 24, n. 3, p. 37-57. Disponível em: <https://doi.org/10.5465/amp.24.3.37>. Acesso em: 26 mar. 2023.

DACIN, M. T.; DACIN, P. A.; TRACEY, P. (2011). Social entrepreneurship: A critique and future directions. **Organization Science**, v. 22, n. 5, p. 1203-1213.

DEES, J.G. (2001). **The meanings of 'social entrepreneurship**, working paper. Stanford University: Stanford, CA.

DESS, J.G. (2002). **The Meaning Social Entrepreneur**. Durham, NC: Duke University.

DRUCKER, P. (1987). **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios** (4ª ed). São Paulo: Pioneira.

EMES. **Research Network for Social Enterprise**. Disponível em: <https://emes.net/>. Acesso em: 27 mar. 2023.

205

---

ETCHART, N.; COMOLLI, L. (2013). The Opportunity for Social Enterprise in Emerging Market Countries. In **Social Enterprise in Emerging Market Countries**. Palgrave Macmillan, New York. Disponível em: <https://doi.org/10.1057/9781137342102>. Acesso em: 27 mar. 2023.

GRAZIANO, L. (1993). Pluralismo em perspectiva comparativa: notas sobre as tradições europeia e americana. **Communist and Post-Communist Studies**, v. 26, n. 4, p. 341-351.

GUTIÉRREZ, R.; EZEQUIEL, R.; TRUJILLO, D. (2006). Empresas sociais: ¿una especie en busca de reconocimiento? **Revista de Administração-RAUSP**, v. 41, n. 4, p. 404-418.

HILL, T.; KOTHARI, T.; SHEA, M. (2010). Patterns of Meaning in the Social Entrepreneurship Literature, **A Research Platform**. **Journal of Social Entrepreneurship**, v. 1, p. 5-31.



KERLIN, J. (2006). Social enterprise in the United States and Europe: understanding and learning from the differences. **Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, v. 17, n. 3, p. 247-263.

**Lei nº 17.271**, de 21 de maio de 2021. Estabelece, no âmbito do Estado de Pernambuco, princípios e diretrizes para realização de investimentos e negócios de impacto, bem como dos empreendimentos afetados pela pandemia de Covid-19, causada pelo novo coronavírus. Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=414729>. Acesso em: 28 mar. 2023.

**Lei nº 23.672**, de 03 de julho de 2020. Estabelece princípios para a política estadual de investimentos e negócios de impacto e dispõe sobre as ações do Estado voltadas para o fomento dos negócios de impacto, bem como dos empreendimentos afetados pela pandemia de Covid-19, causada pelo coronavírus. Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=398077>. Acesso em: 27 mar. 2023.

**Lei nº 8.471**, de 26 de julho de 2021. Institui a política estadual de investimentos e negócios de impacto socioambiental no estado de Alagoas, e dá outras providências. Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=417828>. Acesso em: 27 mar. 2023.

**Lei nº 8.571**, de 16 de outubro de 2019. Institui a Política Estadual de Investimentos e Negócios de Impacto Social. Rio de Janeiro, 2019. Disponível em: <https://leisestaduais.com.br/rj/lei-ordinaria-n-8571-2019-rio-de-janeiro-institui-a-politica-estadual-de-investimentos-e-negocios-de-impacto-social-e-da-outras-providencias>. Acesso em: 27 mar. 2023.

**Lei nº 10.483**, de 04 de fevereiro de 2019. Institui a Política Estadual de Investimentos e Negócios de Impacto Social e dá outras providências. Diário Oficial do Rio Grande do Norte, 05/02/2019 Edição Diária: 14348. Disponível em: <http://diariooficial.rn.gov.br/>. Acesso em: 27 mar. 2023.

MALUNGA, P.; IWU, C.G.; MUGOBO, V.V. (2014). Social entrepreneurs and community development. A literature analysis. **Mediterranean Journal of Social Sciences**, v. 5, n. 16, p. 18-26. Disponível em: <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n16p18>. Acesso em: 27 mar. 2023.

MAIR, J.; MARTI, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. **Journal of World Business**, v. 41, n. 1, p. 36-44.

MARTES, A. C. B. (2010). Weber e Schumpeter - a ação econômica do empreendedor. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 2, p. 254-270. Disponível em:

<https://www.scielo.br/j/rep/a/J34vkgf9BK7BSN4WgYYvspK/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 27 mar. 2023.

MELLO, R. E. S. de. (2018) **Incubadoras universitárias de negócios de impacto social**: origens, diferenças e desafios. Tese de Doutorado do Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC Rio). Disponível em: <https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/36213/36213.PDF>. Acesso em: 27 mar. 2023.

MOROZ, P. W.; HINDLE, K. (2012). Entrepreneurship as a process: Toward harmonizing multiple perspectives. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 36, n. 4, p. 781-818. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00452.x>. Acesso em: 27 mar. 2023.

NICHOLLS, A. (2006). Introduction. In: A. Nicholls (Ed.), **Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change**. Oxford: Oxford University Press.

OLIVEIRA, R. C. R. (2017). **Curso de Direito Administrativo**. 5. ed. São Paulo: Método.

**Portaria MDIC nº 1.883**, de 25 de setembro de 2017. Institui Grupo de Trabalho para elaborar a Estratégia Nacional de Negócios de Impacto e dá outras providências. Disponível em: [https://antigo.mctic.gov.br/mctic/opencms/legislacao/portarias/Portaria\\_MDIC\\_n\\_1883\\_de\\_250.2017.html?searchRef=venture](https://antigo.mctic.gov.br/mctic/opencms/legislacao/portarias/Portaria_MDIC_n_1883_de_250.2017.html?searchRef=venture). Acesso em: 27 mar. 2023.

PEREDO, A. M.; MCLEAN, M. (2006). Social entrepreneurship: A critical review of the concept. **Journal of World Business**, v. 41, n. 1, p. 56-65. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.10.007>. Acesso em: 27 mar. 2023.

PHILLIPS, W.; LEE, H.; GHOBADIAN, A.; O'REGAN, N.; JAMES, P. (2015). Social innovation and social entrepreneurship: A systematic review. **Group & Organization Management**, v. 40, n. 3, p. 428-461. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/1059601114560063>. Acesso em: 27 mar. 2023.

SOUZA, A. G. (2015). **Empresas sociais**: Uma abordagem societária. 1. ed. São Paulo: Almedina.



THOMAS, A. (2004). The Rise of Social Cooperatives in Italy. **Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, v. 15, n. 3, p. 243-255. Disponível em: <https://staging.communitywealth.org/sites/clone.communitywealth.org/files/downloads/article-thomas.pdf>. Acesso em: 27 mar. 2023.

TRAVAGLINI, C.; BANDINI, F.; MANCIONE, K. (2010). **Social enterprises in Europe: governance models. an analysis of social enterprises governance models through a comparative study of the legislation of eleven countries.** AICCON Working Papers 75, Associazione Italiana per la Cultura della Cooperazione e del Non Profit.

WEERAWARDENA, J.; SULLIVAN MORT, G. (2006). Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model. **Journal of World Business**, v. 41, n. 1, p. 21–35. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.001>. Acesso em: 27 mar. 2023.

WESTLEY, F.; ANTADZE, N. (2010). Making a difference: Strategies for scaling social innovation for greater impact. **Innovation Journal**, v. 15, n. 2.