



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
UNIDADE ACADÊMICA DE ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

**NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL: UMA ANÁLISE DO
ECOSSISTEMA NA CIDADE DE CAMPINA GRANDE -
PB**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

TAYZE CRISTINE ARAÚJO AGUIAR

**CAMPINA GRANDE-PB
2020**

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

TAYZE CRISTINE ARAÚJO AGUIAR

**NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL: UMA ANÁLISE DO
ECOSSISTEMA NA CIDADE DE CAMPINA GRANDE -
PB**

Orientador: Prof. Dr. Vinicius Farias Moreira

Dissertação apresentada como pré-requisito para obtenção do título de Mestre em Administração do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Campina Grande – PB, Brasil.

CAMPINA GRANDE-PB

2020

FICHA CATALOGRÁFICA

A282n Aguiar, Tayze Cristine Araújo.
Negócios de impacto social: uma análise do ecossistema na cidade de Campina Grande-PB / Tayze Cristine Araújo Aguiar. – Campina Grande, 2020.
106 f. : il. color.

Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Campina Grande, Centro de Humanidades, 2020.
"Orientação: Prof. Dr. Vinicius Farias Moreira".
Referências.

1. Responsabilidade Social nos Negócios. 2. Negócios de Impacto Social. 3. Atores Institucionais do Ecossistema. 4. Capacidade Absortiva. 5. Visão Relacional. I. Moreira, Vinicius Farias. II. Título.

CDU 005.32(043)

FOLHA DE APROVAÇÃO

TAYZE CRISTINE ARAÚJO AGUIAR

Trabalho de Dissertação apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Campina Grande como pré-requisito para a obtenção do Título de Mestre em Administração. Área de Concentração em Gestão Social e Ambiental com linha de pesquisa em Organizações, Desenvolvimento Sustentável e Indicadores de Sustentabilidade, e aprovado em 17 de fevereiro 2020.

Banca examinadora:

Presidente: Prof. Dr. Vinicius Farias Moreira (UFCG)
Orientador

1ª Examinador: Profa. Dra. Suzanne Érica Nóbrega Correia (UFCG)
Examinadora Interna

2ª Examinador: Profa. Nadir Raquel Cunha França (USP/Univ. St. Gallen)
Examinadora Externa

Campina Grande, _____ de _____ de 2020.

*À Deus que por meio da minha mãe (Tânia) me deu
força em toda a trajetória. Essa conquista é nossa.*

AGRADECIMENTOS

Chegando ao final dessa jornada vem à tona todos os momentos vividos até aqui. A alegria da aprovação, o dia a dia das novas descobertas em sala de aula e com os colegas, novas experiências, que em sua maioria foram construtivas para minha formação. Mas recordo ainda que por diversas circunstâncias do próprio curso da vida, dos imprevistos que surgem, uma parte dessa construção foi bastante pesada e chegar até aqui, hoje, já é uma enorme conquista e isso só se tornou possível por estar rodeadas por pessoas, ditas anjos, que Deus enviou para estar ao meu lado e me dar forças para suportar. Não poderia deixar de agradecê-las.

À **Deus**, que me conduz durante todo o tempo, me dando sabedoria e discernimento para enfrentar os desafios de cada dia.

À minha **Mãe**, Tânia, que me acompanhou durante todo o processo, ficou acordada até tarde me dando força, orando por mim, me confortando quando eu pensava não ser mais capaz, acreditando sempre que tudo se resolveria porque Deus não nos desampara. A ti todo meu amor!

À minha família, **Avós Jaime e Guia** que me dão tanto apoio nos estudos, meu pai, meus tios, tias e primos que compreenderam minhas ausências em alguns momentos importantes, amo vocês.

À família que o ballet me deu, preciosidades que me deram tanta força, apoio, ajuda, abraços, palavras, nas pessoas de **Livinha, Kel, Lulu, Renata e Inaiama**, vocês foram e são anjos na minha vida, obrigada por tudo.

Aos demais amigos e colegas que acompanharam de perto essa minha vivência e sempre falaram palavras de apoio, torceram para que eu finalizasse essa etapa e que mesmo à distância se fizeram presentes de coração. Vocês sabem quem são. Obrigada por suas orações.

À toda família PPGA professores a colegas de turma, pela oportunidade de contribuir com meu crescimento pessoal e profissional.

Por fim, ao meu orientador **Vinicius** que tem me acompanhado há um bom tempo na vida acadêmica, pela condução nesse processo, pelas compreensões, puxões de orelha, pelas preocupações, por lapidar esse trabalho e orientar cada passo.

A vocês, minha **GRATIDÃO!**

“É preciso que eu suporte duas ou três larvas se quiser
conhecer as borboletas.” (Antoine de Saint Exupéry)

AGUIAR, TAYZE CRISTINE ARAÚJO. **NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL: UMA ANÁLISE DO ECOSISTEMA NA CIDADE DE CAMPINA GRANDE.** QUANTIDADE DE FOLHAS. Dissertação de Mestrado em Administração - Universidade Federal de Campina Grande, Paraíba, 2020.

RESUMO

Os negócios de impacto social (NIS) têm surgido com o propósito solucionar algum problema social gerando impacto positivo na sociedade, mas com visão de mercado e sustentabilidade financeira. O impacto gerado por esse tipo de negócio se torna maior a partir do ecossistema o qual está inserido e dos atores nele presentes. Este estudo tem por finalidade analisar como se estrutura um ecossistema de negócios de impacto social e seus elos de relacionamento cooperativos na cidade de Campina Grande (PB). Para isto, dividiu-se o trabalho em três etapas: inicialmente, foi realizada uma análise bibliométrica acerca da produção científica nacional e internacional sobre negócios sociais (2009-2018), buscando identificar de forma sistemática e rica, o estado da arte dessa temática. Em seguida, mapeou-se o ecossistema de negócios de impacto social identificando os papéis dos atores institucionais tendo como ponto de partida a Incubadora Tecnológica de Empreendimentos Criativos e Inovadores de Campina Grande – ITCG/PaqTcPB, dado seu reconhecimento de ator-chave no ecossistema analisado; a base teórica contemplou o modelo de Quádrupla Hélice e o ecossistema de NIS proposto pelo PNUD (2015). Por fim, foi feita a análise da capacidade absorptiva desses negócios diante do relacionamento entre os atores institucionais de seu ecossistema. O primeiro estudo trata-se de uma bibliometria (cap. 1), enquanto os outros dois fazem uso de abordagens qualitativas de pesquisa (cap. 2 e 3). Os trabalhos seguem uma articulação lógica, ainda que possam ser analisados individualmente.

Palavras-chave: Negócios de Impacto Social. Atores Institucionais do Ecossistema. Capacidade Absortiva. Visão Relacional.

SOCIAL IMPACT BUSINESS: AN ANALYSIS OF THE ECOSYSTEM IN THE CITY OF CAMPINA GRANDE

ABSTRACT

Social impact business (NIS) has been created with the purpose of solving some social problem generating positive impact on society, but with market vision and financial sustainability. The impact generated by this type of business becomes greater from the ecosystem in which it is inserted and the actors present in it. The purpose of this study is to analyze how a social impact business ecosystem is structured and its cooperative relationship links in the city of Campina Grande (PB). For this, the work was divided into three stages: initially, a bibliometric analysis was performed about the national and international scientific production on social business (2009-2018), seeking to systematically and richly identify the state of the art of this theme. Then, the social impact business ecosystem was mapped identifying the roles of institutional actors based on the Campina Grande Technological Incubator of Creative and Innovative Enterprises - ITCG / PaqTcPB, given its recognition of key actor in the analyzed ecosystem. ; The theoretical basis included the Quadruple Helix model and the NIS ecosystem proposed by UNDP (2018). Finally, an analysis of the absorptive capacity of these businesses was made in view of the relationship between the institutional actors of their ecosystem. The first study is a bibliometrics (chap. 1), while the other two make use of qualitative research approaches (chapters 2 and 3). The works follow a logical articulation, although they can be analyzed individually.

Keywords: Social Impact Business. Institutional Ecosystem Actors. Absorptive Capacity. Relational View.

LISTA DE FIGURAS

INTRODUÇÃO

Figura 1 – Estrutura da Pesquisa.....	19
---------------------------------------	----

CAPÍTULO 1

Figura 1 - Evolução histórica das publicações nacionais.....	31
Figura 2 - Evolução histórica das publicações internacionais.....	34
Figura 3 - Acoplamento bibliográfico das publicações nos países utilizando a palavra-chave “social business”	35
Figura 4 - Acoplamento bibliográfico das publicações nos países utilizando a palavra-chave “social enterprise”	36
Figura 5 - Acoplamento bibliográfico das publicações nos países utilizando a palavra-chave “inclusive business”	37
Figura 6 - Acoplamento bibliográfico das publicações nos países utilizando a palavra-chave “hybrid organizations”	37
Figura 7 – Análise de co-citação de autores	40

CAPÍTULO 2

Figura 1 - Modelo da Quádrupla Hélice.....	49
Figura 2 - Diamante do Ecossistema de Negócios de Impacto Social.....	51

CAPÍTULO 3

Figura 1 – Capacidade absorptiva dos NIS face aos Atores Institucionais.....	80
--	----

LISTA DE TABELAS

INTRODUÇÃO

Tabela 1 – Estrutura da Dissertação.....	20
--	----

CAPÍTULO 1

Tabela 1 – Principais correntes que explicam os Negócios com Impacto Social.....	28
Tabela 2 – Total de publicações em base nacional por palavras-chave.....	30
Tabela 3 – Países mais influentes nas publicações nacionais.....	31
Tabela 4 – Principais publicações nacionais.....	32
Tabela 5 – Total de publicações em base internacional por palavra-chave.....	33
Tabela 6 – Principais publicações na base internacional por palavra-chave.....	38
Tabela 7 – Principais Journals com publicações sobre a temática.....	39

CAPÍTULO 2

Tabela 1 – Atores Institucionais do Ecossistema de NIS.....	51
Tabela 2 – Papeis dos atores do ecossistema de negócios de impacto social.....	52
Tabela 3 – Desenho Metodológico do Estudo.....	53
Tabela 4 – Mapeamento dos papeis dos atores institucionais do ecossistema de negócios de impacto social de Campina Grande.....	55

CAPÍTULO 3

Tabela 1 – Características gerais dos Negócios de Impacto Social entrevistados.....	76
Tabela 2 – Desenho Metodológico do Estudo.....	77
Tabela 3 – Atores Institucionais do Ecossistema de NIS.....	79

LISTA DE ABREVIATURAS/SIGLAS

ACAP – Capacidade Absortiva

ANPROTEC - Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CEO - *Chief Executive Officer*

CITTA - Centro de Inovação e Tecnologia Telmo Araújo

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

FAPESQ - Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado da Paraíba

FETECh - Feira de Tecnologia de Campina Grande

FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos

FTFS – Força Tarefa de Finanças Sociais

IACOC - Incubadora de Agronegócios das Cooperativas, Organizações Comunitárias, Associações e Assentamentos Rurais do Semiárido da Paraíba

ICE – Instituto de Cidadania Empresarial

IES - Instituição de Ensino Superior

IFPB – Instituto Federal da Paraíba

INSA – Instituto Nacional do Semiárido

ITCG – Incubadora Tecnológica de Empreendimentos Criativos e Inovadores

MDIC - Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

NIS – Negócios de Impacto Social

PaqTcPB – Fundação Parque Tecnológico da Paraíba

PB - Paraíba

PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

SCTI – Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial

SSCI – *Social Science Citation Index*

SRBV – *Social Resource Based-view*

TIC – Tecnologia da Informação e Comunicação

UEPB – Universidade Estadual da Paraíba

UFCG – Universidade Federal de Campina Grande

WOS – Web of Science

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	15
CAPÍTULO 1.....	22
Negócios de Impacto Social: um estudo bibliométrico sobre as publicações nacionais e internacionais (2009-2018)	23
1. Introdução.....	24
2. Negócios de Impacto Social (NIS).....	25
3. Metodologia.....	29
4. Resultados e Discussões.....	30
5. Conclusões.....	41
CAPÍTULO 2.....	44
Papeis dos Atores Institucionais no Ecossistema de Negócios Tecnológicos de Impacto Social: evidências de Campina Grande - PB.....	45
1. Introdução.....	45
2. Ecossistema de Inovação e de Negócios de Impacto Social.....	47
3. Metodologia.....	52
4. Resultados e Discussões.....	54
5. Conclusões.....	64
CAPÍTULO 3.....	66
A Capacidade absorptiva dos Negócios de Impacto Social face aos relacionamentos proporcionados pelo ecossistema na cidade de Campina Grande – PB	67
1. Introdução.....	68
2. Fundamentação Teórica.....	70
2.1 Capacidade Absortiva.....	70
2.2 Visão Relacional.....	73
3. Metodologia.....	75
4. Capacidade Absortiva dos NIS face aos relacionamentos institucionais.....	78
5. Conclusões.....	85
CAPÍTULO 4 - CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	88
REFERÊNCIAS.....	92
APÊNDICES.....	100
Apêndice 1 – Links de Conteúdos Complementares (Capítulo 2)	100

Apêndice 2 – Roteiro de Entrevista – Negócios de Impacto Social.....	101
Apêndice 3 – Comprovante de Submissão do Artigo 1.....	104
Apêndice 4 - Comprovante de Submissão do Artigo 2.....	105
Apêndice 5 - Comprovante de Submissão do Artigo 3.....	106

INTRODUÇÃO

1. INTRODUÇÃO

O mundo tem enfrentado dificuldades nos âmbitos sociais e ambientais, principalmente nos países em desenvolvimento. Catástrofes, desigualdades econômicas e sociais, problemas ambientais de modo geral têm demandado soluções para redução dessa situação. No Brasil, o cenário não é diferente, possui muitas precariedades nos setores de educação, saúde, habitação, inclusão, entre tantos outros. A sociedade tem se mostrado preocupada e tem buscado por alternativas para a resolução desses problemas.

Nesse contexto, vem se configurando um novo modelo de negócio que passa a unir conceitos antes vistos como não relacionáveis – negócios e impacto social – apresentando-se como alternativa para a solução dos problemas sociais, porém com visão de negócio. Os negócios de impacto social possuem em sua essência gerar ganhos ambientais e sociais. Além disso, esse tipo de empreendimento possui uma lógica capaz de gerar sustentabilidade financeira (Dees, 1998; Comini, 2016; Petrini, Scherer & Back, 2016).

De acordo com um mapeamento de negócios de impacto social e ambiental realizado pelo Pipe.Social (<http://www.pipe.social/mapa2019>, recuperado em 20 de março de 2019), foi visto que esse tipo de negócio ainda é novo no Brasil, revelando que 74% desses negócios têm menos de cinco anos de atuação e estão concentrados principalmente na região Sudeste (62%), seguida do Sul (14%), Nordeste (11%), Norte (7%) e Centro-Oeste (5%). Assim, é possível perceber que a temática ainda é muito recente e que precisa ser mais bem explorada.

Os Negócios de Impacto Social são empreendimentos emergentes no Brasil. Estudos vêm sendo desenvolvidos em torno da temática como Teodósio & Comini (2012), que estudam os negócios inclusivos na perspectiva brasileira; Comini, Barki & Aguiar (2012), que analisam os negócios sociais em três perspectivas a partir de multicascos brasileiros; Rosolen, Ticoski & Comini (2014), que trazem um estudo bibliométrico em torno do empreendedorismo social e dos negócios sociais; Moura, Comini & Teodósio (2015), com a análise do crescimento internacional dos negócios sociais; Petrini, Scherer e Back (2015), apresentando um modelo de negócio com impacto social; Comini (2016), que analisa os negócios sociais e as inovações sociais a partir do retrato de experiências brasileiras; Wood Jr *et al.* (2016), que analisam o impacto social gerado dentro das instituições com foco nos programas de pós graduação; Romani-Dias *et al.* (2017), com uma agenda de pesquisa em empreendedorismo social e negócios sociais, mas ainda há poucos estudos sobre o

ecossistema no qual estes negócios estão inseridos. Silva & Iizuka (2018), faz um mapeamento a nível Brasil incluindo negócios congêneres, mas utiliza foco diferente desta pesquisa. Instituições como Pipe.Social, Ice, Força Tarefa de Finanças Sociais, também possuem estudos sobre os NIS e seus ecossistemas, porém com focos diferentes e mais abrangentes. Os atores sociais vêm ganhando relevância nesse cenário de desenvolvimento regional, tornando assim importante identificar quem são e como estes podem trabalhar em conjunto para gerar o desenvolvimento necessário na região em que estão situados.

Ecossistemas de Inovação têm sido um grande pilar para o desenvolvimento regional em pequena e grande escala. A partir das demandas cada vez mais crescentes, os Negócios de Impacto Social aparecem nesse cenário como um ator de grande peso para esse desenvolvimento, atingindo não somente o ecossistema local, mas, muitas vezes, além das fronteiras regionais. Diante dos estudos sobre ecossistemas de inovação, surge a Quádrupla Hélice proposta por Carayannis & Campbell (2009) e Carayannis & Rakhmatullin (2014), que reconhecem a sociedade como parte importante para o ecossistema de inovação, na qual ela se encontra no centro, vista como impulsionadora dos processos de inovação sendo co-desenvolvedores e co-criadores da inovação. Dessa forma, o conceito da Quádrupla Hélice corrobora com o sentido dos Negócios de Impacto Social que visa interferir nos âmbitos socioeconômicos, integrando os diferentes atores, sejam eles os impactados ou os impactantes, sempre em busca da inovação, do desempenho financeiro e da transformação social (ICE; FTFS, 2015). Essas mudanças em torno do desenvolvimento econômico e social estão demandando cada vez mais reorganização dos atores envolvidos no ecossistema para manter a competitividade das cidades e a criação de valor – econômico e social.

A agência dos atores presentes no ecossistema de negócios sociais é imprescindível para que haja inovação com impacto. O protagonismo e interação entre eles são essenciais para que tais inovações sejam desenvolvidas e continuadas ao longo do tempo. Dessa forma, se faz importante conhecer quem são esses atores e como poderão trabalhar em conjunto para gerar o desenvolvimento necessário na região em que estão situados. Além disso, vê-se a importância de entender como a relação entre os atores tem favorecido os NIS, através da capacidade absorptiva que tais negócios possuem diante destes.

A capacidade absorptiva tem servido de inspiração para inúmeros estudos teóricos e empíricos a fim de analisar a capacidade que as empresas têm de absorver o conhecimento externo e aplica-lo em seu negócio, desde seus primórdios a partir de Cohen e Levinthal

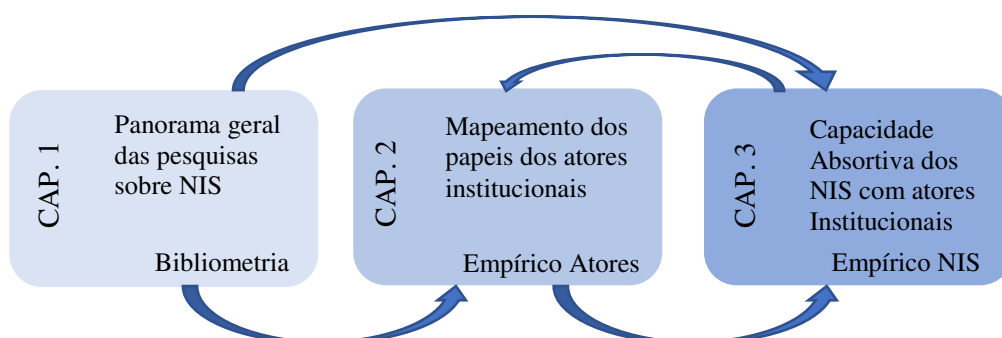
(1989; 1990), dentre eles, relacionando-os com a administração estratégica (Zahra & George, 2002).

Pesquisas têm sido desenvolvidas acerca da perspectiva relacional vinculada à geração de ganhos econômicos, principalmente na administração estratégica. Os resultados apontam os benefícios da colaboração entre atores, como a diminuição dos custos de transação, aprendizagem e oportunidades de recursos compartilhados (Dyer & Singh, 1998). Há estudos que associam a capacidade absorptiva à perspectiva relacional (Lane & Lubatkin, 1998; Gonçalves, Vieira & Pedroso, 2014; Cassol, Gonçalo, Santos & Ruas, 2016; Cassol, Zapalai & Cintra, 2017; Moreira *et al*, 2019), porém, ainda que crescentes, não foram identificadas evidências que associem a capacidade absorptiva e visão relacional aos negócios de impacto social, abrindo-se espaço para o avanço do conhecimento.

Entendendo que cada região tem suas particularidades, esse estudo concentrará esforços em reconhecer o ecossistema de negócios de impacto social situado em Campina Grande – PB, embora a base teórica e metodológica assumida possa ser aplicada para outros contextos geográficos. A cidade de Campina Grande tem ganhado destaque no âmbito do desenvolvimento regional sendo reconhecida como um grande polo de desenvolvimento tecnológico, científico e educacional, possuindo grandes indústrias, laboratórios, centros de pesquisa, parque tecnológico, destacando a Incubadora Tecnológica de Empreendimentos Criativos e Inovadores – ITCG, que foi premiada pelo Instituto de Cidadania Empresarial (ICE) em 2017, como uma das incubadoras de referência, a nível nacional, no apoio a Negócios de Impacto Social.

Portanto, de modo geral esta pesquisa objetiva: **Analisar como está estruturado o ecossistema de Negócios de Impacto Social na cidade de Campina Grande (PB) do ponto de vista das instituições e da capacidade absorptiva dos negócios.** Para isto, o trabalho foi dividido em três partes abordando separadamente os objetivos específicos, de forma lógica, para que juntos possam responder ao objetivo geral. A Figura 1 ilustra de forma mais clara essa estrutura:

Figura 1
Estrutura da Pesquisa



Como demonstra a Figura 1, os resultados do Capítulo 1 geraram *insights* para os capítulos 2 e 3, como por exemplo, os *gaps* existentes na literatura, abrindo espaço para avanços como o ecossistema de negócios de impacto social e a capacidade absorptiva dos negócios de impacto social perante os relacionamentos com os atores do ecossistema, em que nesta pesquisa teve como foco os atores institucionais pela sua força de atuação no ecossistema local.

O mapeamento realizado no Capítulo 2 dá subsídios para o Capítulo 3, em que foram mapeados os atores institucionais presentes e atuantes dentro do ecossistema de NIS de Campina Grande, bem como os papéis que estes exercem dentro do ecossistema. Sendo possível ainda, apresentar as atividades realizadas por eles, que podem contribuir com o desenvolvimento dos negócios. Resultando em informações importantes para os presentes no ecossistema saberem a quem procurar para dar suporte às suas necessidades.

O cruzamento dos dados dos Capítulos 2 e 3 resultaram nas principais contribuições da pesquisa. Percebeu-se que existem inúmeros atores institucionais que exercem variados papéis dentro do ecossistema e oferecem suportes gerais e/ou específicos para os NIS, porém, viu-se ainda que na visão dos NIS analisados, tais suportes até favorecem o desenvolvimento do negócio, mas nem sempre alcançam os resultados esperados, principalmente por parte dos NIS. Trazendo então uma reflexão para uma melhor análise por parte dos atores institucionais reavaliarem suas ações voltadas aos NIS. Adiante serão explicados os capítulos e suas particularidades.

Tabela 1
Estrutura da Pesquisa

Problema Geral da Pesquisa	Como está estruturado o ecossistema de Negócios de Impacto Social na cidade de Campina Grande (PB) do ponto de vista das instituições e da capacidade absorptiva dos negócios?					
Objetivo Geral	Analisar como está estruturado o ecossistema de Negócios de Impacto Social na cidade de Campina Grande (PB) do ponto de vista das instituições e da capacidade absorptiva dos negócios					
Objetivos Específicos	Artigo Correspondente	Base Teórica	Metodologia			Submissão
			Fonte de Dados	Instrumento de coleta de dados	Análise de dados	
1. Analisar o panorama geral de pesquisas sobre negócios de impacto social nos últimos dez anos.	Artigo 1: Negócios de Impacto Social: um estudo bibliométrico sobre as publicações nacionais e internacionais (2009-2018)	Negócios de Impacto Social	Artigos filtrados nas bases Scielo e Web of Science	Revisão Teórica	Bibliometria	REGEPE
2. Mapear os papéis dos atores institucionais do ecossistema de Negócios de Impacto Social na cidade de Campina Grande - PB	Artigo 2: Papeis dos Atores Institucionais no Ecossistema de Negócios Tecnológicos de Impacto Social: evidências de Campina Grande – PB	Ecossistema de Inovação / Ecossistema de Negócios de Impacto Social	Estudo de caso qualitativo descritivo	Entrevistas não estruturadas, observação participante e análise documental	Análise de conteúdo	Gestão e Regionalidade
3. Analisar a capacidade absorptiva dos Negócios de Impacto Social face aos relacionamentos institucionais proporcionados pelo ecossistema na cidade de Campina Grande – PB.	Artigo 3: A Capacidade absorptiva dos Negócios de Impacto Social face aos relacionamentos institucionais proporcionados pelo ecossistema na cidade de Campina Grande – PB	Capacidade absorptiva / Visão relacional / Ecossistema de NIS	Estudo multicaseos qualitativo descritivo	Entrevistas semiestruturadas, observação não participante e análise documental	Análise de conteúdo	Revista de Gestão Social e Ambiental

O capítulo 1 tem como objetivo *analisar o panorama geral de pesquisas sobre Negócios de Impacto Social nos últimos dez anos*. Este capítulo busca atualizar as informações a respeito dos estudos da área e trazer contribuições para pesquisas futuras, oferecendo um mapeamento bibliométrico acerca da produção científica sobre negócios sociais, considerando as publicações nacionais e internacionais no período de 2009 e 2018, a partir de quatro palavras-chave: negócios sociais, negócios inclusivos, negócios de impacto social e organizações híbridas.

O Capítulo 2 objetiva *mapear os papéis dos atores institucionais do ecossistema de Negócios de Impacto Social na cidade de Campina Grande (PB)*. A base teórica desse capítulo discute acerca do ecossistema de inovação, trazendo o conceito de Quádrupla Hélice e do ecossistema dos Negócios de Impacto Social entendendo correlação entre estes. É um estudo de caso qualitativo descritivo, que tem por base os papéis do ecossistema de NIS proposto pelo PNUD (2015), utilizando como ponto de partida para o mapeamento a Incubadora Tecnológica de Empreendimentos Criativos e Inovadores de Campina Grande (ITCG), pelo seu reconhecimento de ator-chave no ecossistema de Negócios de Impacto Social. Através de entrevistas não estruturadas, observação participante e pesquisa documental, o capítulo apresenta os atores institucionais pertencentes ao ecossistema e o que estes oferecem para o desenvolvimento dos NIS.

O Capítulo 3 visa *analisar a capacidade absorptiva dos Negócios de Impacto Social face aos relacionamentos institucionais proporcionados pelo ecossistema de Campina Grande (PB)*. A base teórica deste capítulo passa a discorrer acerca da capacidade absorptiva e sobre a importância da visão relacional para os negócios. É um estudo multicase de caráter qualitativo, que analisa três casos de NIS que foram incubados na ITCG. Por meio de entrevistas semiestruturadas junto aos gestores dos NIS, observação não participante e pesquisa documental. Os resultados trazem evidências relacionadas ao objetivo do estudo, sendo analisados a partir da lente teórica indicada.

O Capítulo 4 apresenta as considerações finais da dissertação, trazendo de modo geral os principais resultados obtidos por meio dos capítulos anteriores e refinando nos principais achados da dissertação. Sendo então finalizado com as principais contribuições da pesquisa de forma sintetizada, as limitações da pesquisa e as sugestões para pesquisas futuras a fim de contribuir com a evolução do tema tratado na dissertação.

Capítulo 1

Negócios de Impacto Social: um estudo bibliométrico sobre as publicações nacionais e internacionais (2009-2018)¹

Tayze Cristine Araújo Aguiar
Vinicius Farias Moreira

Resumo

Negócios de Impacto Social representam um tema recente nas pesquisas da área de Administração. Buscando atualizar informações aos estudos da área e trazer contribuições para pesquisas futuras, este trabalho oferece um mapeamento bibliométrico acerca da produção científica sobre negócios sociais, considerando as publicações nacionais (Scielo) e internacionais (Web of Science), entre 2009 e 2018, a partir de quatro palavras-chave em português – negócios sociais, negócios inclusivos, negócios de impacto social e organizações híbridas – e quatro palavras-chave em inglês – *social business*, *social enterprise*, *inclusive business* e *hybrid organizations*. Foi utilizado o software VOSviewer para as análises de citação e acoplamento bibliográfico. A análise dos resultados aponta para avanços nas pesquisas, principalmente a nível nacional, onde através das principais publicações encontradas, foi possível perceber que a maior parte dos estudos são teóricos, abrindo espaço para pesquisas empíricas como estudos sobre estratégias para sustentabilidade financeira dos negócios, métricas para mensuração do impacto, buscando estudar regiões do país ainda pouco exploradas como norte e nordeste, bem como realizar as pesquisas relacionando realidades de negócios de impacto social nacionais com internacionais. Esta pesquisa diferencia-se das demais por trazer não só o cenário atual de forma quantitativa, mas também apresenta o mapeamento das redes de relacionamento de citação e acoplamento bibliográfico, que permite identificar quais os principais países, autores, principais periódicos e principais estudos que formam redes de pesquisas, tradições intelectuais e evolução do tema, bem como *insights* para pesquisas futuras e amadurecimento dos estudos na área.

Palavras-chave: Negócios Sociais. Negócios de Impacto Social. Negócios Inclusivos. Empresas Híbridas. Estudo bibliométrico.

Abstract

Social Impact Businesses are a recent theme in Business Administration research. Seeking to update information to the studies of the area and bring contributions for future research, this work offers a bibliometric mapping about the scientific production on social business, considering the national (Scielo) and international (Web of Science) publications, between 2009 and 2018, from of four keywords in Portuguese - social business, inclusive business, social impact business and hybrid organizations - and four English keywords - social business, social enterprise, including business and hybrid organizations. VOSviewer software was used for co-citation and bibliographic coupling analysis. The analysis of the results points to advances in research, especially at national level, where through the main publications found, it was possible to realize that most studies are theoretical, making room for empirical research such as studies on strategies for business financial sustainability, metrics. to measure impact, seeking to study regions of the country still little explored as north and northeast, as

¹ Trabalho apresentando no XXII Semead – Seminários em Administração. Novembro de 2019. São Paulo. Submetido à Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas [REGPEPE], Qualis A3, em 18/11/2019 (comprovante anexo).

well as conducting research relating business realities of national and international social impact. This research differs from others by not only bringing the current scenario in a way quantitative, but also presents the mapping of cohabitation and bibliographic coupling relationship networks, which allows us to identify which are the main countries, authors, main journals and main studies that form research networks, intellectual traditions and evolution of the theme, as well as insights for research. future studies and maturation of studies in the area.

Keywords: Social Business. Social Impact Business. Inclusive Business. Hybrid Business. Bibliometric study.

1. INTRODUÇÃO

O Brasil é um país de desigualdades, principalmente nos âmbitos econômico e social. Possui muitas precariedades nos setores de educação, saúde, habitação etc., as quais o setor público acaba por vezes negligenciando (Parente *et. al*, 2011; Roman-Calderón, Odoardi & Battistelli, 2015; Comini, 2016). É a partir desse contexto que vem ganhando importância as discussões sobre os negócios de impacto social, os quais possuem a capacidade de solucionar e/ou amenizar problemas sociais e ambientais a fim de transformar a realidade existente (Melo Neto & Froes, 2002; Thompson & MacMillan, 2010; Rahman & Hussain, 2012; Wilson & Post, 2013; Rosolen, Ticoski & Comini, 2014; Kyama, Comini & D’Amario, 2014; Comini, 2016; Petrini, Scherer & Back, 2016).

Os negócios sociais, negócios de impacto social, negócios inclusivos ou negócios híbridos, possuem em sua essência gerar benefícios ambientais e sociais, além disso, esse tipo de empreendimento possui uma lógica capaz de gerar sustentabilidade financeira (Dees, 1998; Comini, 2016; Petrini, Scherer & Back, 2016).

De acordo com um mapeamento de negócios de impacto social e ambiental realizado pelo Pipe.Social² (2019), foi visto que esse tipo de negócio ainda é novo no Brasil, revelando que 74% desses negócios têm menos de cinco anos de atuação e estão concentrados principalmente na região Sudeste (62%), seguida do Sul (14%), Nordeste (11%), Norte (7%) e Centro-Oeste (5%). Assim, é possível perceber que a temática ainda é muito recente e que precisa ser mais bem explorada.

Segundo o FTFS³ – Força Tarefa de Finanças Sociais “é preciso aprofundar e desenvolver negócios que reduzam a pobreza, diminuam a vulnerabilidade de pessoas e comunidades e propiciem o alcance do equilíbrio sustentável com o meio ambiente, tarefas

² <http://www.pipe.social>, recuperado em 20 de março de 2019

³ <http://forcatarefafinancassociais.org.br>, recuperado em 22 de novembro de 2018

críticas e urgentes em nossa sociedade”.

Os negócios de impacto social são empreendimentos emergentes no Brasil. Encontram-se estudos realizados por algumas organizações e institutos como o ICE⁴ – Instituto de Cidadania Empresarial, Yunus⁵, Pipe.Social e autores como Rosolen, Ticoski, Comini (2014), que realizaram um mapeamento da produção científica das publicações nacionais e internacionais no período de 1997 a 2012; Comini (2016), que analisa a relação entre inovação social e negócios sociais; Romani-Dias, Iizuka & Walchhutter (2017), que investigou os resultados e lacunas presentes nas pesquisas sobre empreendedorismo social e negócios sociais resultando numa agenda para pesquisas futuras; contudo, são estudos iniciais conceituais, quantitativos e estruturais para a base do modelo de negócio, dando espaço para novas pesquisas, principalmente empíricas.

Buscando atualizar informações aos estudos da área e trazer contribuições para pesquisas futuras, este trabalho oferece um mapeamento bibliométrico acerca da produção científica sobre negócios sociais, considerando as publicações nacionais e internacionais.

Esta pesquisa diferencia-se das demais por trazer não só o cenário atual de forma quantitativa, mas também apresenta o mapeamento das redes de relacionamento de citação e acoplamento bibliográfico, que permite identificar quais os principais países, autores, principais periódicos e principais estudos que formam redes de pesquisas, tradições intelectuais e evolução do tema, bem como *insights* para pesquisas futuras e amadurecimento dos estudos na área. Romani-Dias *et. al.* (2017) afirmam que “é preciso reconhecer que existe um espaço para se conhecer a produção acadêmica e a trajetória futura nessa temática, de tal forma a que as pesquisas, especialmente no Brasil, possam avançar de maneira consistente” (p.3). Assim este artigo busca dar suporte para que pesquisadores, organizações e demais interessados no tema contribuam com esse avanço.

Além da introdução, este trabalho é composto por uma discussão teórica acerca dos Negócios de Impacto Social (NIS), Procedimentos Metodológicos, Resultados e Discussão, e Conclusões.

2. NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL (NIS)

O empreendedorismo social tem sido visto como a criação de empreendimentos que possuem propósito social, indo além da perspectiva econômica. Esses empreendimentos têm

⁴ <http://ice.org.br/negocios-de-impacto/>, recuperado em 22 de novembro de 2018

⁵ <https://www.yunusnegociossociais.com>, recuperado em 20 de novembro de 2018

surgido com mais frequência em países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento, os quais detêm níveis mais altos de desigualdades sociais, pobreza e camadas sociais negligenciadas pelo setor público (Parente *et. al*, 2011; Moura, Comini & Teodósio, 2015; Gaiotto, 2016). Assim, de acordo com Serra, Moura e Junqueira (2015), empreendedores locais são impulsionados pela necessidade de sustentabilidade e criam negócios sociais (visando lucro) ou cooperativas (sem relações de lucratividade) para sanar problemas pontuais, gerando impacto social e agregando valor à sociedade. Desta forma, os empreendimentos sociais buscam por soluções sustentáveis, o que ultrapassa as vantagens advindas dos aspectos meramente financeiros (Campos *et. al*, 2012; Godói-de-Sousa & Fischer, 2012; Silva, Moura & Junqueira, 2015; Gaiotto, 2016).

Para Silva, Sousa e Sousa (2016) “o empreendedorismo social é uma das alternativas utilizadas para amenizar os problemas de cunho social, principalmente nos países subdesenvolvidos” (p. 383). Porém, estes autores trazem um entendimento um pouco diferenciado do apresentado por Gaiotto (2016), uma vez que fala do empreendedorismo social com o intuito de desenvolver empresas que possuem fins lucrativos em sua essência, mas que voltam seu olhar para o âmbito social como meio complementar para a construção de valores sociais e econômicos (Silva, Sousa & Sousa, 2016).

Assim, o empreendedorismo social visa preencher as lacunas deixadas pelas empresas de economia tradicional, bem como dos governos, possuindo como diferencial a missão de criação de valor social, enquanto os demais empreendimentos visam, de forma prioritária, gerar lucro (Parente *et. al*, 2011; Medeiros *et al*, 2017).

Os negócios de impacto social são entendidos como um tipo específico de empreendedorismo social (Romani-Dias *et. al.*, 2017). Por ser um tema emergente, há vários termos utilizados para este tipo de negócio, como negócios inclusivos, empresas híbridas, negócios sociais e negócios de impacto social, mas todos são utilizados para definir as organizações que tem por finalidade solucionar os problemas sociais e ambientais, mantendo a visão mercadológica e sustentabilidade financeira (Dees, 1994; 1998; Marquez *et. al*, 2009; Thompson & MacMillan, 2010; Teodósio & Comini, 2012; Nascimento *et. al*, 2012; Rahman & Hussain, 2012; Wilson & Post, 2013; Kyama, Comini & D’Amario, 2014; Barki, 2015; Comini, 2016; Petrini, Scherer & Back, 2016). Esses negócios são, portanto, “uma alternativa dentro do sistema capitalista em função dos desequilíbrios sociais e ambientais” (Romani-Dias *et. al.*, 2017 p. 2), que possuem uma estrutura gerencial visando a maximização do lucro.

Nesses casos, o lucro deve estar intrinsecamente ligado ao impacto social que o negócio gera com sua atividade principal, sendo opcional a distribuição de lucros (Petrini, Scherer & Back, 2016; Anacleto, Paiva & Moura, 2017).

Os negócios de impacto social (NIS) são caracterizadas como empresas que desenvolvem e oferecem soluções escaláveis para a resolução de problemas no âmbito social, voltados para a população de baixa renda e suas principais características são: foco na baixa renda, intencionalidade, potencial de escala, rentabilidade, impacto social e distribuição ou não de dividendos (Artemisia⁶, 2018) e que devem além de promover a solução dos problemas sociais com produtos e serviços, pode ainda fazê-lo através da inclusão de indivíduos e grupos em seus processos (Petrini, Scherer & Back, 2016). Contudo, o lucro desse tipo de negócio não pode se sobressair diante do impacto, pois ele é apenas um instrumento de suporte para que haja maior efetividade na resolução do problema que o negócio tem a finalidade de resolver (Anacleto, Paiva & Moura, 2017; Romani-Dias *et. al.*, 2017). “O desacordo sobre se deve ou não distribuir lucros está intimamente ligada ao formato do negócio social” (Comini, Barki & Aguiar, 2012, p.393).

Há outra linha de pensamento no qual entende que os negócios sociais têm a missão unicamente de solucionar problemas sociais sendo autossustentáveis, mas sem a distribuição de dividendos (Yunus, Moingeon & Lehmann-Ortega, 2010). Esse tipo de negócio surge visando interferir nos âmbitos socioeconômicos, integrando os diferentes atores, sejam eles os impactados ou os impactantes, sempre em busca da inovação, do desempenho financeiro e da transformação social (ICE; FTFS, 2015). Há ainda os negócios voltados para a “Base da Pirâmide”, que é outra expressão utilizada quando se fala em negócios sociais, que são as pessoas que possuem pouco poder aquisitivo, no qual esse tipo de negócio também consegue alcançar (Prahalad & Hart, 2002).

De acordo com Comini, Barki e Aguiar (2012), existem três perspectivas que podem explicar as características dos negócios de impacto social que pode identificar o quão próximo o negócio está, se há mais características voltadas para a visão colaborativa ou mercadológica, ou ainda se há um equilíbrio entre os dois. A Tabela 1 apresenta um resumo sistemático destas.

⁶ <http://artemisia.org.br>, recuperado em 20 de novembro de 2018

Tabela 1
Principais correntes que explicam os Negócios de Impacto Social

Perspectiva	Conceito Geral	Principais características	Modelo de Governança
Europeia	“nascida da tradição de economia social (associativismo e cooperativismo), enfatiza a atuação de organizações da sociedade civil com funções públicas.” (Comini, 2016, p. 33).	<ul style="list-style-type: none"> • Negócio com propósito social e ambiental; • Receita e lucro reinvestidos no negócio ou na comunidade; • Propriedade social (participação dos <i>stakeholders</i>); • Valorização do coletivo. 	Aberta e Participativa.
Norte-Americana	“são organizações privadas com lógica de mercado dedicadas a solução de problemas socioambientais.” (Comini, 2016, p. 33).	<ul style="list-style-type: none"> • Não depende de financiador público estatal; • Proprietário como responsável pelo impacto social a ser gerado, por meio de iniciativa de mercado; • Busca vantagens competitivas em busca de lucro; • Pode ou não haver distribuição do lucro após impostos aos proprietários e investidores. 	Individual.
Países Emergentes	“empreendimentos socioambientais que atuam na lógica de mercado e que visam a redução da pobreza e a transformação das condições sociais que marginalizam ou excluem pessoas.” (Comini, 2016, p. 33).	<ul style="list-style-type: none"> • Negócios inclusivos; • Intencionalidade; • Criação de valor para a comunidade; • Autossustentável, rentável e benefícios sociais; • População de baixa-renda como produtores e não apenas como consumidores. 	Aberta e participativa ou individual.

Fonte: Adaptado de Comini, Barki & Aguiar (2012); Teodósio & Comini (2012); Comini (2016).

Dessa forma, torna-se possível compreender o *continuum* na tipologia de negócios de impacto social entendendo que alguns estão mais próximos do social e outras do mercado. Assim, mesmo havendo uma diversidade dos termos utilizados para definição deste tipo de negócio, as três perspectivas apresentadas possuem convergência no que diz respeito ao foco do negócio ser na resolução de problemas e que devem ter lógica de mercado. As divergências giram em torno do que cada perspectiva entende como sendo a forma mais eficaz para atingir o objetivo do negócio (Comini, Barki & Aguiar, 2012; Teodósio & Comini, 2012; Comini, 2016).

Entendidos os principais conceitos acerca da temática e suas características, segue-se para o próximo tópico onde serão explicados os procedimentos metodológicos utilizados nesta pesquisa. Para fins deste artigo, será utilizado o termo “Negócios de Impacto Social”.

3. METODOLOGIA

A presente pesquisa caracteriza-se como estudo bibliométrico, utilizando as técnicas de análise de citação, cocitação e de acoplamento bibliográfico. O método bibliométrico tem sido bastante utilizado e busca analisar a qualidade científica das publicações de determinado tema. A análise de citação apresenta os principais autores, *journals*, países, documentos, a partir da quantidade de citações realizadas dentro de determinado período. As análises de cocitação e acoplamento bibliográfico conseguem delinear as tradições intelectuais e sua evolução (Van Raan, 2005; Cobo; López-Herrera; Herrera-Viedma; Herrera, 2011; Ruas; Pereira, 2014; Van; Waltman, 2016; Merigó et al. 2016).

O propósito deste artigo encontra-se em realizar um mapeamento da produção científica nacional e internacional sobre o tema. Como unidade de análise buscou-se por artigos nacionais e internacionais, no período de 2009 a 2018, utilizando as terminologias “negócios sociais”, “empresas sociais”, “negócios inclusivos” e “empresas híbridas” citadas por Comini (2016) na língua portuguesa na base de dados Scielo e “social business”, “social enterprise”, “inclusive business” e “hybrid organizations” na língua inglesa, na Social Science Citation Index (SSCI) da Web of Science, considerando a sua relevância e riqueza de informações dentre as demais plataformas. Para refinamento dos dados, foram filtradas publicações pertencentes apenas às categorias “Negócio”, “Gestão” e “Economia”. No total foram selecionados 728 artigos, 100 na base nacional e 628 na base internacional, compreendendo o período de dez anos de publicações (2009 a 2018) e dentro das categorias definidas.

Para fins desta pesquisa, utilizou-se a base nacional Scielo e a base internacional Social Science Citation Index (SSCI) da Web of Science, também utilizado em outras pesquisas de mesma natureza, por ser considerado uma fonte de dados com alta confiabilidade (Rossetto et al., 2018).

Para a análise dos dados coletados, utilizou-se das ferramentas do Microsoft Office Excel para criação de tabelas e gráficos e o software Vosviewer versão 1.6.7 para análises mais complexas de clusterização e mapeamento, a fim de facilitar a apresentação dos resultados.

A seção a seguir apresentará os resultados e discussões a respeito dos dados coletados conforme os procedimentos metodológicos descritos nesta seção.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Para responder ao objetivo principal deste artigo, que pretende identificar o panorama geral das pesquisas sobre negócios de impacto social e oferecer *insights* para pesquisas futuras, buscou-se analisar os dados considerando os seguintes indicadores bibliométricos: total de publicações, evolução histórica, países mais influentes nas bases estudadas, revistas mais influentes em relação à temática em análise e principais autores, realizando ainda as análises de cocitação e acoplamento bibliográfico a fim de aprofundar um pouco mais a pesquisa. As análises estão divididas entre as bases nacionais e internacionais considerando as particularidades das ferramentas presentes em cada base de dados.

4.1 Base Nacional

Na base nacional foi encontrado um total de 100 artigos publicados ao longo dos últimos dez anos a partir das palavras-chave (negócios sociais, negócios de impacto social, organizações híbridas e negócios inclusivos), filtrados nas categorias “gerenciamento”, “negócios & finanças”. A Tabela 2 apresenta de forma segmentada o total por palavra-chave.

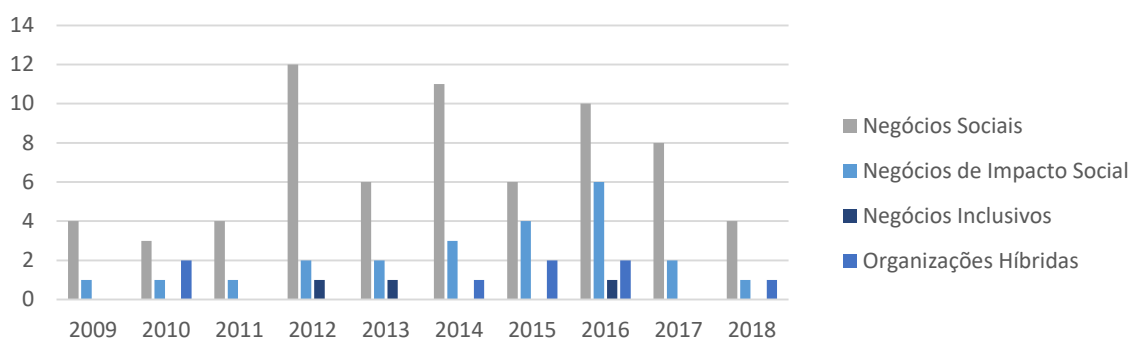
Tabela 2
Total de publicações em base nacional por palavras-chave

Palavras-chave	Publicações
Negócios Sociais	67
Negócios de Impacto Social	23
Organizações Híbridas	7
Negócios Inclusivos	3

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados coletados (2019).

Analisando a Tabela 2 é possível perceber que nos estudos nacionais há predominância da utilização do termo “negócios sociais”, onde 67 das 100 publicações filtradas, utilizam tal termo. Nota-se ainda que vem crescendo a utilização do termo “negócios de impacto social” (23). Os termos “organizações híbridas” (7) e “negócios inclusivos” (3), foram encontrados com menor frequência nas bases de pesquisa com dados nacionais. A seguir, a Figura 1 demonstra a evolução das publicações nacionais ao longo dos últimos dez anos, segmentado por palavra-chave.

Figura 1
Evolução histórica das publicações nacionais



Fonte: Elaboração própria a partir da Scielo (2019)

De acordo com o Figura 1 vê-se que o termo “negócios sociais” é o mais utilizado desde o início das publicações nacionais e predominantemente utilizado nas publicações nos últimos dez anos. O termo “negócios de impacto social” demonstrou crescimento entre 2014 e 2016, embora tenha apresentado queda nos anos seguintes. A figura expressa ainda uma queda nas publicações nos últimos dois anos, merecendo atenção sobre o rumo das pesquisas futuras sobre o tema. Os termos “negócios inclusivos” e “organizações híbridas” aparecem com uma evolução pouco expressiva dentro do recorte de tempo analisado neste trabalho.

Embora a pesquisa tenha sido feita em base nacional, foi possível identificar que os países da América Latina têm feito publicações em periódicos brasileiros. As publicações brasileiras são predominantes, nesse caso, com publicações utilizando as quatro palavras-chave utilizadas na pesquisa. Com maior presença, a Colômbia tem avançado nas buscas por revistas brasileiras. Outro ponto observado é que o termo “organizações híbridas” só foi utilizado pelo Brasil enquanto que “negócios de impacto social” tem sido utilizado por todos os principais países apresentados na Tabela 3.

Tabela 3
Países mais influentes nas publicações nacionais

Países	Negócios sociais	Negócios de impacto social	Negócios inclusivos	Organizações híbridas
Brasil	60	16	2	7
Colômbia	6	4	1	
México	1	2		
Argentina		1		

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados coletados (2019).

Buscando apresentar as principais revistas, foram classificadas as três principais que possuem maior relevância conforme a quantidade de publicações – a partir dos filtros

utilizados na pesquisa. A primeira é a “Revista Brasileira de Gestão de Negócios” com um total de 26 publicações. Em seguida, encontra-se a “RAM - Revista de Administração Mackenzie”, possuindo um total de 12 publicações e a terceira é a “Revista de Administração (São Paulo)” com 8 publicações. As demais revistas, apesar de terem algumas publicações na área estudada, ainda são poucas em relação a estas.

Finalizando as análises da base nacional apresenta-se a seguir o ranking contendo as três principais publicações sobre a temática na base nacional por palavra-chave (ver Tabela 4). Estes estudos foram selecionados de acordo com o critério “publicações mais relevantes”, presentes na base de dados, utilizada na pesquisa (SciELO).

Tabela 4
Principais publicações nacionais

N	Referência
Negócios Sociais	
1	Petrini, M., Scherer, P., & Back, L. (2016). Modelo de negócios com impacto social. RAE-Revista de Administração de Empresas, 56(2), 209-225.
2	Comini, G., Barki, E., & de Aguiar, L. T. (2012). A three-pronged approach to social business: A Brazilian multi-case analysis. Revista de Administração, 47(3), 385-397.
3	de Sousa Teodósio, A. D. S., & Comini, G. (2012). Inclusive business and poverty: prospects in the Brazilian context. Revista de Administração, 47(3), 410-421.
Negócios de Impacto Social	
1	Petrini, M., Scherer, P., & Back, L. (2016). Modelo de negócios com impacto social. RAE-Revista de Administração de Empresas, 56(2), 209-225.
2	Wood Jr, T., Costa, C. C. M., Lima, G. D. M. R., & Guimarães, R. C. (2016). Impacto social: Estudo sobre programas brasileiros selecionados de pós-graduação em administração de empresas. Revista de Administração Contemporânea, 20(1), 21-40.
3	Vale, G. M. V., & de Oliveira Guimarães, L. (2010). Redes sociais na criação e mortalidade de empresas. RAE-Revista de Administração de Empresas, 50(3), 325-337.
Negócios Inclusivos	
1	de Sousa Teodósio, A. D. S., & Comini, G. (2012). Inclusive business and poverty: prospects in the Brazilian context. Revista de Administração, 47(3), 410-421.
2	Petrini, M., Scherer, P., & Back, L. (2016). Modelo de negócios com impacto social. RAE-Revista de Administração de Empresas, 56(2), 209-225.
3	Camacho Gómez, M., & Pérez Berlanga, G. (2013). Restaurantes Toks: estrategias de responsabilidad social. Innovar, 23(49), 141-155.
Organizações Híbridas	
1	Villadsen, K. (2014). Tecnologia versus ação: uma falsa oposição atribuída a Foucault nos estudos organizacionais. Organizações & Sociedade, 21(71), 643-660.
2	Moura, A., Comini, G., & Teodosio, A. D. S. D. S. (2015). The international growth of a social business: a case study. Revista de Administração de empresas, 55(4), 444-460.
3	Roman-Calderon, J. P., Odoardi, C., & Battistelli, A. (2015). Cause-fit, positive attitudes and behaviors within hybrid Colombian organizations. Revista de Administração de Empresas, 55(4), 408-417.

Fonte: Elaboração própria a partir da SciELO (2019).

Na Tabela 4 lê-se as três principais publicações identificadas como as mais relevantes, classificadas pela base de dados (SciELO), nos últimos dez anos. Como destaque

está a pesquisa “Modelo de Negócios com Impacto Social” (Petrini, Scherer e Back, 2016), sinalizada como mais relevante nas pesquisas a qual propõe um modelo de Negócio de Impacto Social, que contribua para a identificação dos elementos presentes nesse tipo de negócio. Há destaque também para a publicação “Inclusive business and poverty: prospects in the Brazilian context” (Teodósio & Comini, 2012), que visa discutir sobre as diferentes concepções presentes na literatura científica sobre negócios inclusivos.

Outra publicação apresentada pela base nacional como de maior relevância após os filtros é “A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis” (Comini, Barki & Aguiar, 2012), que tem como objetivo apresentar e caracterizar as definições de negócios sociais com base nas perspectivas europeia, norte-americana e dos países emergentes, resultando ainda num quadro analítico que contribui para a compreensão do campo desse tipo de negócio presente no contexto brasileiro.

Assim, observa-se que na maioria dos trabalhos citados como mais relevantes, foram publicadas nas revistas observadas como as principais nacionais que publicam sobre o tema. Foi visto ainda que o foco principal de tais publicações tem sido sobre a conceituação e modelagem desse tipo de negócio no cenário brasileiro, os quais pode-se dizer que são os pioneiros na estruturação da base teórica a nível nacional. Outro ponto observado é que há mais pesquisas teóricas do que empíricas, abrindo espaço para que novas pesquisas se utilizem dessa base teórica e façam as pesquisas aplicadas para o avanço dos estudos nessa área.

4.2 Base internacional

Na base internacional foram pesquisados os termos na língua inglesa – social business, social enterprise, inclusive business, hybrid organizations – filtrados para apenas “artigos” nas áreas de ‘negócios’, ‘economia’ e ‘gestão’, sendo assim selecionados 628 artigos, publicados nos últimos dez anos. Na Tabela 5 são apresentados o total de publicações (artigos) por palavra-chave publicados nos últimos dez anos, dentro das categorias “gestão”, “negócios” e “economia”.

Tabela 5

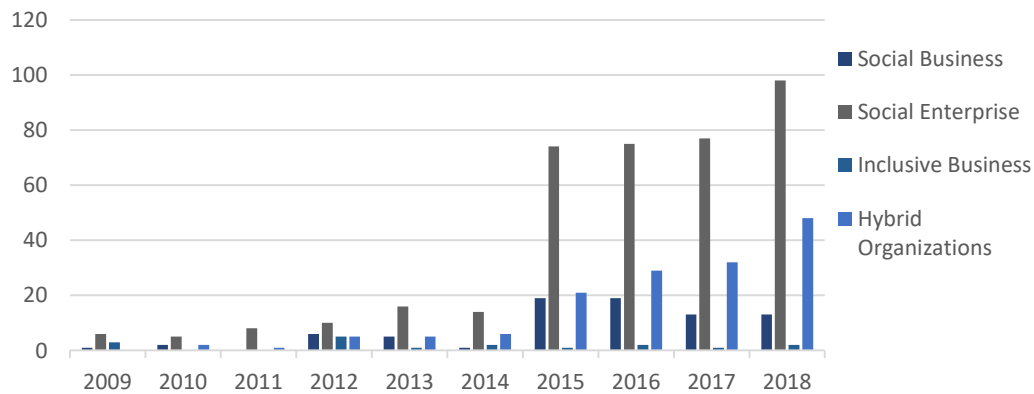
Total de publicações em base internacional por palavras-chave

Palavras-chave	Publicações
Social Enterprise	383
Hybrid Organizations	149
Social Business	79
Inclusive Business	17

Fonte: Elaboração própria a partir da WOS (2019).

Observando os dados da Tabela 5 é notório que na base internacional se tem um volume considerável de publicações em comparação à base nacional, que pode justificar-se pelo tema ter origem estrangeira. O termo mais utilizado nas publicações internacionais é “social enterprise” que compreendeu 383 artigos publicados nos últimos dez anos nas áreas de negócios, economia e gestão. O termo “hybrid organizations” e “social business” também tem sido bastante utilizado nos estudos sobre esse tipo de negócio. O termo menos utilizado na literatura é o de “inclusive business”. A evolução histórica das publicações internacionais utilizando-se estes termos é apresentada pela Figura 2.

Figura 2
Evolução histórica das publicações internacionais

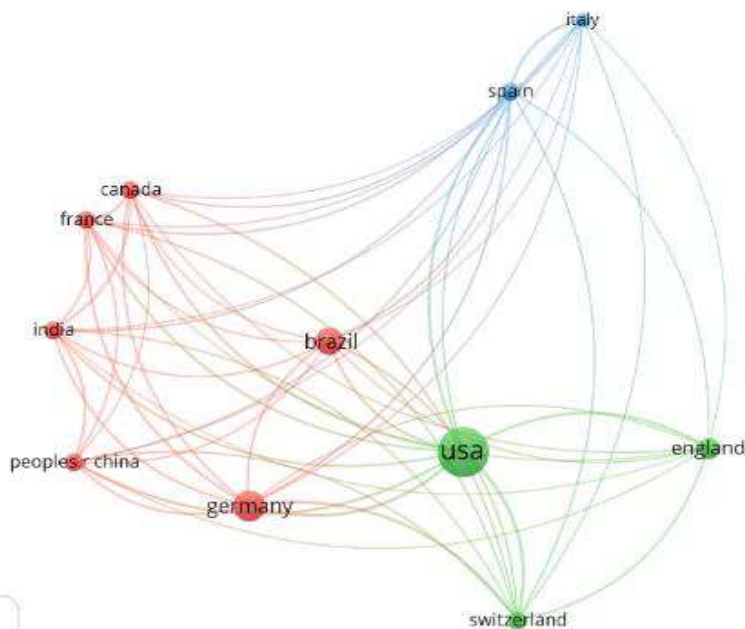


Fonte: Elaboração própria a partir da WOS (2019).

Com a observação dos dados presentes na Figura 2 pode-se ver que os estudos sobre “social enterprise” vem crescendo consideravelmente ao longo dos últimos dez anos ao passo que as pesquisas utilizando o termo “social business” tem decrescido. No último ano (2018) houve mais de cem publicações a respeito da temática apenas nas áreas estudadas nesta pesquisa – negócios, economia e gestão – considerando as quatro palavras-chave, o que sinaliza o crescente interesse por pesquisas na área com publicações a nível internacional.

Ainda foi analisado por meio dos mapas de acoplamento bibliográfico, as redes existentes entre os países que pesquisam sobre temas comuns e quais os principais países em cada *cluster*, os quais foram identificados pelos objetivos dos artigos segmentados por país. As Figuras 3, 4, 5 e 6 apresentam os mapas de acoplamento bibliográfico separado por palavras-chave, “social business”, “social enterprise”, “inclusive business” e “hybrid organizations”, respectivamente, onde filtrou-se por países que tivessem no mínimo três publicações e cinco citações.

Figura 3
Acomplamento bibliográfico das publicações nos países utilizando a palavra-chave “social business”

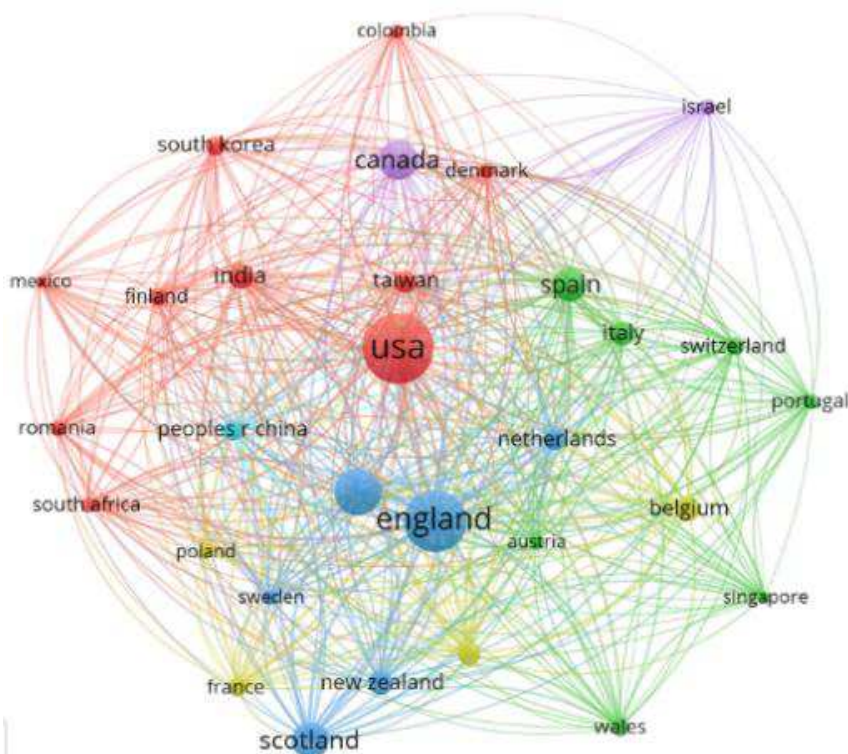


Fonte: Elaboração própria a partir do Vosviewer (2019).

Observando a Figura 3 que se refere ao acoplamento bibliográfico das publicações nos países que utilizam a palavra-chave “Social business” é possível perceber a formação de três clusters. O primeiro cluster representado pela cor vermelha, é liderado pela Alemanha, tendo relação direta com as pesquisas realizadas pelo Brasil, Canadá, França, Índia e China. No que se observa, esses países têm realizado pesquisas em torno da construção do modelo de negócio e suas características, sobre criação de valor e estratégias para o *Social Resource Based-View* (SRBV), bem como sobre a mensuração do impacto. O segundo cluster, representado pela cor verde, é liderado pelos EUA em rede com a Suíça e Inglaterra, que de modo geral discutem sobre microcrédito, criação de valor e colaboração. O terceiro cluster, representado pela cor azul, é composto por dois principais países, Itália e Espanha, que têm pesquisas em torno da vantagem competitiva em negócios sociais e híbridos e sobre a performance dos negócios sociais.

Figura 4

Acoplamento bibliográfico das publicações nos países utilizando a palavra-chave “social enterprise”



Fonte: Elaboração própria a partir do Vosviewer (2019).

No que se refere à palavra-chave “social enterprise” (Figura 4), foram encontrados cinco clusters principais. O primeiro cluster, representado pela cor vermelha, é liderado pelo EUA e apresenta que suas publicações formam rede com a Colômbia, a Dinamarca, a Finlândia, a Índia, o México, a Romênia, a África do Sul, a Coreia do Sul e Taiwan. Estes países de modo geral possuem pesquisas em torno da lógica dos negócios sociais, estudos de caso para compreensão do tema e modelagem do negócio. O segundo cluster, representado pela cor verde, compreende a Espanha (líder), a Áustria, a Itália, Portugal, a Singapura, a Suíça e Gales. As pesquisas concentram-se, de modo geral, nas linhas de estudo sobre as motivações para a criação de empresas sociais. No terceiro cluster, representado pela cor azul, são identificados a Inglaterra como líder do cluster, a Austrália, os Países Baixos, a Nova Zelândia, a Escócia e a Suécia, trazendo trabalhos importantes com agendas de pesquisas e finanças sociais. O quarto cluster, representado pela cor amarela, compreende a Bélgica, a França, a Alemanha e a Polônia. Por fim, no quinto cluster, representado pela cor roxa, estão contidos apenas dois países: o Canadá e Israel.

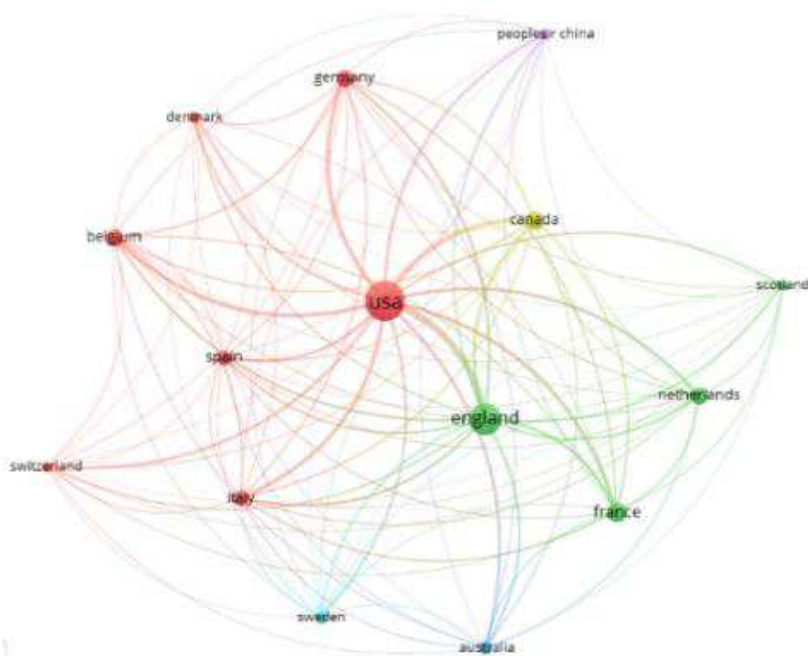
Figura 5
Acoplamento bibliográfico das publicações nos países utilizando a palavra-chave “inclusive business”



Fonte: Elaboração própria a partir do Vosviewer (2019).

Na análise relativa à palavra-chave “inclusive business”, identificou-se apenas um cluster (Figura 5) que compreende três países: a Costa Rica, a Colômbia e a Finlândia. Estes países têm sua linha de pesquisa mais voltada à inovação para negócios inclusivos, bem como trazem agendas de pesquisas na área.

Figura 6
Acoplamento bibliográfico das publicações nos países utilizando a palavra-chave “hybrid organizations”



Fonte: Elaboração própria a partir do Vosviewer (2019).

Por fim, o mapa que representa o acoplamento bibliográfico referente à palavra-chave “hybrid organizations”, revelou dois principais clusters (Figura 6). O primeiro cluster,

representado pela cor vermelha, forma uma rede que compreende sete países: USA como líder, a Bélgica, a Dinamarca, a Alemanha, a Itália, a Espanha e a Suíça. Suas pesquisas se concentram em estudos sobre a construção de empresas híbridas, pesquisas avançadas sobre o tema e governança. O segundo cluster, representado pela cor verde, contém a Inglaterra (líder), a França, os Países Baixos e a Escócia. Estes apresentam estudos que trazem agendas de pesquisa bem como sobre o modelo desse tipo de negócio. Além desses dois principais clusters, há os países que possuem relações diretas com os clusters mencionados, são eles: Austrália, o Canadá, a China e a Suécia.

A seguir, a Tabela 6 apresenta as três principais publicações por palavra-chave, classificadas – após a aplicação dos filtros - pelo número de citações, o que demonstra assim a relevância destas perante a rede de pesquisadores da temática em questão.

Tabela 6
Principais publicações internacionais por palavra-chave

N	Referência	Número de Citações
<i>Social Business</i>		
1	Yunus, M., Moingeon, B., & Lehmann-Ortega, L. (2010). Building social business models: Lessons from the Grameen experience. <i>Long range planning</i> , 43(2-3), 308-325.	305
2	Cull, R., Asli Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J. (2009). Microfinance meets the market. <i>Journal of Economic perspectives</i> , 23(1), 167-92.	203
3	Smith, W. K., Gonin, M., & Besharov, M. L. (2013). Managing social-business tensions: A review and research agenda for social enterprise. <i>Business Ethics Quarterly</i> , 23(3), 407-442.	154
<i>Social enterprise</i>		
1	Short, J. C., Moss, T. W., & Lumpkin, G. T. (2009). Research in social entrepreneurship: Past contributions and future opportunities. <i>Strategic entrepreneurship journal</i> , 3(2), 161-194.	387
2	Battilana, J., & Lee, M. (2014). Advancing research on hybrid organizing—Insights from the study of social enterprises. <i>The Academy of Management Annals</i> , 8(1), 397-441.	268
3	Tracey, P., Phillips, N., & Jarvis, O. (2011). Bridging institutional entrepreneurship and the creation of new organizational forms: A multilevel model. <i>Organization science</i> , 22(1), 60-80.	262
<i>Inclusive business</i>		
1	Mina, A., Bascavusoglu-Moreau, E., & Hughes, A. (2014). Open service innovation and the firm's search for external knowledge. <i>Research Policy</i> , 43(5), 853-866.	90
2	Halme, M., Lindeman, S., & Linna, P. (2012). Innovation for inclusive business: Intrapreneurial bricolage in multinational corporations. <i>Journal of Management Studies</i> , 49(4), 743-784.	89
3	Gebauer, H., & Reynoso, J. (2013). An agenda for service research at the base of the pyramid. <i>Journal of Service Management</i> , 24(5), 482-502.	29
<i>Hybrid Organizations</i>		
1	Battilana, J., & Dorado, S. (2010). Building sustainable hybrid organizations: The case of commercial microfinance organizations. <i>Academy of management Journal</i> ,	629

	53(6), 1419-1440.	
2	Pache, A. C., & Santos, F. (2013). Inside the hybrid organization: Selective coupling as a response to competing institutional logics. <i>Academy of Management Journal</i> , 56(4), 972-1001.	393
3	Battilana, J., & Lee, M. (2014). Advancing research on hybrid organizing—Insights from the study of social enterprises. <i>The Academy of Management Annals</i> , 8(1), 397-441.	268

Fonte: Elaboração própria a partir da WOS (2019).

Como se pode observar, as pesquisas internacionais sobre a temática estudada no presente artigo apresentam maior quantidade de pesquisas empíricas em relação às publicações nacionais, as quais ainda estão se moldando às realidades desse tipo de negócio presentes no país. Aqui podemos destacar alguns dos principais autores como o Muhammed Yunus, com sua publicação que tem como título "Building social business models: Lessons from the Grameen experience.", com 305 citações até o momento da pesquisa, que representa um dos principais nomes ao se utilizar a palavra-chave "social business". Outro nome que demonstra destaque é Battilana, observada nessa pesquisa como um dos principais nomes quando se refere a utilização da palavra-chave "hybrid organizations", sendo evidenciadas duas de suas publicações "Building sustainable hybrid organizations: The case of commercial microfinance organizations" com 629 citações até o momento da pesquisa e "Advancing research on hybrid organizing—Insights from the study of social enterprise" com 268 citações. No que se refere à principal pesquisa encontrada utilizando o termo "social enterprise" tem-se o estudo de Short, Moss, & Lumpkin (2009), que tem como título "Research in social entrepreneurship: Past contributions and future opportunities", sendo citado 387 vezes até o momento da coleta de dados desta pesquisa.

No que segue, a Tabela 7 apresenta os dez journals mais relevantes, seguindo a ordem dos que possuem maior número de citações.

Tabela 7
Principais journals com publicações sobre a temática

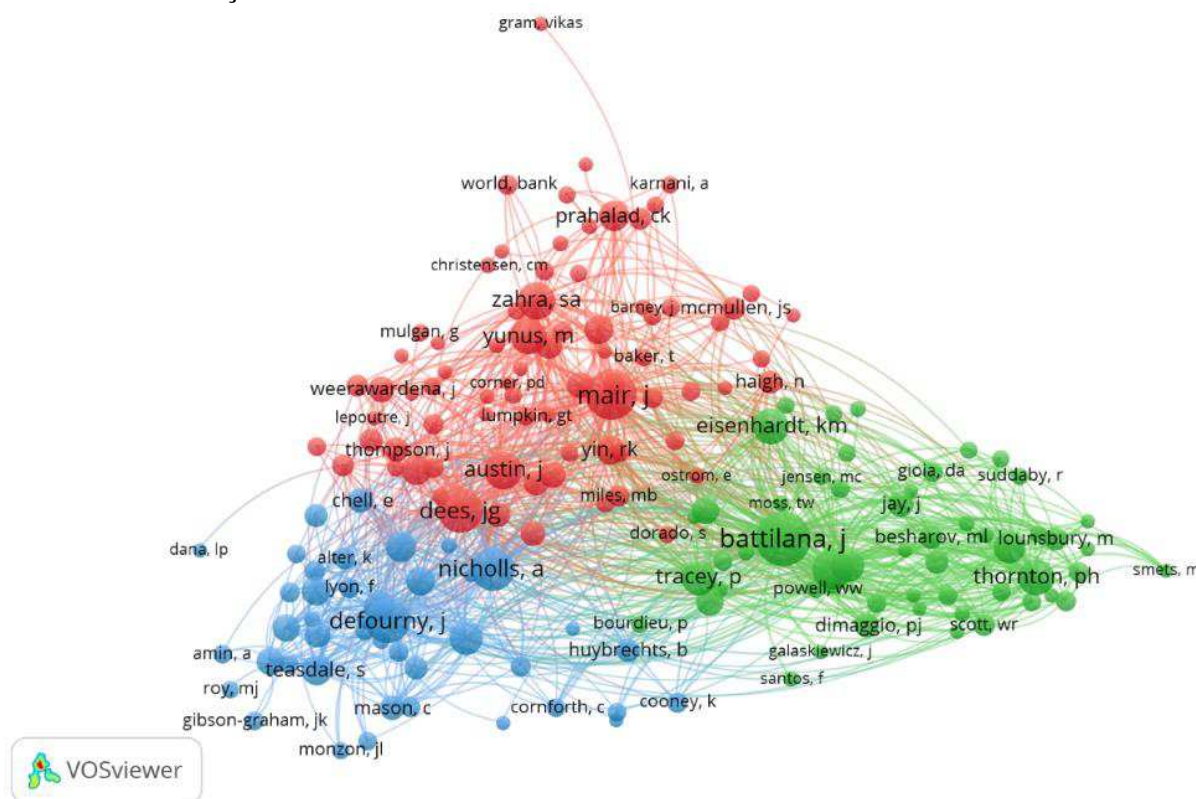
Journal	Qtd. Documentos	Qtd.Citações
Academy of Management Journal	11	1561
Journal of Business Ethics	22	353
Organization Science	5	271
Journal of Management Studies	8	227
California Management Review	13	192
Social Enterprise Journal	57	182
Public Management Review	6	103
Entrepreneurship and Regional Development	9	72
Business & Society	5	70
Journal of Business Venturing	11	68

Fonte: Elaboração própria a partir do Vosviewer (2019).

Observando a Tabela 7, pode-se ver que a Academy of Management Journal aparece como a primeira no ranking, apresentando o maior número de citações perante as demais (1561 citações) mesmo possuindo poucos documentos publicados na área em relação às outras (11 documentos), o que sugere que mesmo tendo publicado um número inferior de estudos na área em relação aos demais journals, estas publicações se apresentam bastante relevantes para a comunidade científica.

Encerrando as análises da base internacional, a Figura 7 apresenta-se as redes de cocitação de autores, unindo as pesquisas das quatro palavras-chave utilizadas como base desse estudo (social business, social enterprise, inclusive business e hybrid organizations), o qual resultou em três principais clusters.

Figura 7
Análise de co-citação de autores



Fonte: Elaboração própria a partir do Vosviewer (2019).

Analisando as redes de co-citação, inicialmente observou-se que 628 artigos foram de autoria de 15.967 autores. Após a definição do critério de filtrar apenas autores que tenham sido citados pelo menos 10 vezes, encontrou-se um total de 429 autores. Ao refinar ainda mais a pesquisa, para autores citados no mínimo 20 vezes, o número reduz para um total de 174 autores, os quais se agrupam em 3 clusters (Figura 7). O cluster 1, representado pela cor

verde, representa os autores que de modo geral pesquisam sobre organizações híbridas e empreendedorismo social, ou seja, utilizando principalmente essas palavras-chaves. O cluster 2, representado pela cor vermelha, compreende autores que se concentram mais nos estudos utilizando a palavra-chave negócios sociais. Por fim, o cluster 3, representado pela cor azul, compreende autores que possuem estudos utilizando a palavra-chave “empresas sociais”.

Através dessa análise, foram ainda identificados os autores mais influentes de modo geral, aqueles que possuem o maior número de citações entre si, são eles: Battilana (307 citações), Mair (262), Dees (203), Defourny (203), Nicholls (184), Pache (157), Austin (139), Zahra, (135), Eisenhardt (131) e Yunus (130).

De modo geral, os resultados encontrados apresentam os rumos das pesquisas sobre negócios sociais, as principais publicações, autores, países e sua evolução no tempo, que demonstra o crescimento das pesquisas nessa temática e sua importância a nível global.

5. CONCLUSÕES

Este trabalho teve como objetivo oferecer um mapeamento bibliométrico acerca da produção científica sobre negócios de impacto social e insights para pesquisas futuras, considerando as publicações nacionais e internacionais, entre 2009 e 2018. As pesquisas foram realizadas nas bases Scielo para publicações nacionais, e, Web of Science para publicações internacionais. Para tanto, considerou-se uma diversidade de termos utilizados para descrever os negócios que têm como objetivo gerar impacto social, mas obtendo visão de mercado, incluindo: empresas sociais, negócios sociais, negócios de impacto social, empresas híbridas e negócios inclusivos (Comini, 2016). Os resultados apresentados revelam o quantitativo das publicações, evolução histórica, países de origem, principais autores, redes de coautoria e acoplamento bibliográfico entre países.

Com a análise dos resultados foi visto que na base nacional há maior número de pesquisas, especialmente associadas ao termo negócios sociais, embora os últimos dois anos mereçam maior entendimento de pequena queda de publicações em todas as quatro palavras-chave. O termo Negócios de Impacto Social parece ser um fenômeno latino americano, tendo em vista que os principais países que publicam no Brasil utilizaram esse termo como palavra-chave em suas pesquisas, porém se faz necessária uma investigação mais aprofundada, utilizando outras bases de dados para observar as convergências das informações nesse

sentido. Enquanto ao se buscar por esse termo (Negócios de Impacto Social) na base internacional, este converge mais com o que chamam de “social enterprise”.

Na base internacional, entretanto, o crescimento é mais visível do ano 2015 em diante, incluindo também artigos publicados por pesquisadores brasileiros. O termo mais comum, ou seja, o mais utilizado nas bases internacionais é o “social enterprise” e apresentaram pesquisas mais avançadas empiricamente. Os países identificados como os mais relevantes a nível internacional foram os Estados Unidos, a Inglaterra e o Canadá, porém o Brasil aparece no mapa internacional com uma boa quantidade de publicações sobre o tema. Entre os autores identificados como os mais relevantes estão Petrini, Scherer e Back (2016) e a Graziela Comini, na base nacional e o Muhammed Yunus (2010) e Battilana & Dorado (2010) na base internacional.

O estudo representa o quadro dos últimos dez anos (2009-2018), sendo recomendado atualizações constantes para que se percebam a evolução dos estudos associados à temática, os principais pensadores, trabalhos mais influentes, principais journals e tópicos de pesquisa associados ao tema. Sendo algo novo na literatura, entende-se que seja uma temática em desenvolvimento, sendo necessário perceber diferentes realidades que caracterizem os negócios de impacto social em cada contexto. No Brasil, acredita-se que a agenda de pesquisa ainda necessite ser ampliada, recomendando-se difusão do tema entre acadêmicos e profissionais.

Entre as limitações do estudo, destaca-se o fato da base de dados analisados abranger somente os artigos científicos nacionais disponíveis na base Scielo e internacionais disponíveis na Web of Science (WoS). A restrição à base internacional deve-se ao fato de que apenas ela é capaz de gerar arquivos adequados a serem operacionalizados no software VOSviewer. Portanto, pode haver a possibilidade de ter sido deixado de contemplar algum artigo de contribuição valiosa. Também, pode ter havido perda de artigos no tema, por não constar entre as palavras-chaves os termos alvo desta pesquisa. Desta forma, sugere-se como pesquisa futura, o desenvolvimento de meta-análises que considerem outros repositórios de pesquisas científicas e a ampliação do escopo.

A análise dos resultados aponta para avanços nas pesquisas, principalmente a nível nacional, onde através das principais publicações encontradas, foi possível perceber que a maior parte do estudo são teóricos, abrindo espaço para pesquisas empíricas, como por exemplo estudos sobre estratégias para sustentabilidade financeira dos negócios, métricas para

mensuração do impacto, buscando estudar regiões do país ainda pouco exploradas como norte e nordeste, bem como realizar as pesquisas relacionando realidades de negócios de impacto social nacionais com internacionais.

Por último, espera-se que, na prática, seja intensificado o envolvimento efetivo da academia científica, das instituições, governos e demais empresas no fomento aos negócios de social como alternativas de criação de valor, integrando os pilares sociais e ambientais ao econômico. Esse pode ser um caminho valioso para um desenvolvimento mais justo em torno dos pilares da sustentabilidade empresarial.

Capítulo 2

Papeis dos Atores Institucionais no Ecosistema de Negócios Tecnológicos de Impacto Social: evidências de Campina Grande - PB⁷

Tayze Cristine Araújo Aguiar
Vinicius Farias Moreira

Resumo

Os Negócios de Impacto Social (NIS) têm surgido objetivando solucionar algum problema social gerando impacto positivo na sociedade, com visão de mercado e sustentabilidade financeira. Considerando a crescente relevância da pauta socioambiental nos negócios tecnológicos, esse estudo teve como objetivo mapear os papéis dos atores institucionais no ecossistema de negócios tecnológicos de impacto social em Campina Grande – PB. A base teórica discute acerca do ecossistema de inovação e do ecossistema dos NIS. Trata-se de um estudo de caso qualitativo descritivo, cuja coleta de dados ocorreu por meio de análise documental, entrevistas não estruturadas e observação participante. Os resultados apontaram um mapeamento dos atores institucionais e seus papéis no ecossistema de inovação analisado. O estudo traz uma contribuição descritiva valiosa aos NIS atuais e futuros, assim como aos atores institucionais e públicos envolvidos.

Palavras-chave: Ecossistema de Inovação. Negócios de Impacto Social. Atores Institucionais.

Abstract

The Social Impact Business (NIS) has emerged with the objective of solving a social problem generating a positive impact on society, with a market vision and financial sustainability. Considering the growing relevance of the socio-environmental agenda in technological businesses, this study aimed to map the roles of institutional actors in the technological business ecosystem of social impact in Campina Grande - PB. The theoretical basis discusses the innovation ecosystem and the NIS ecosystem. It is a qualitative descriptive case study, whose data collection occurred through document analysis, unstructured interviews and participant observation. The results showed a mapping of the institutional actors and their roles in the analyzed innovation ecosystem. The study brings a valuable descriptive contribution to current and future NIS, as well as to the institutional and public actors involved.

Keywords: Innovation Ecosystem. Social Impact Business. Institutional Actors.

1. INTRODUÇÃO

Ecossistemas de Inovação são um conjunto de atores locais interdependentes e com processos dinâmicos (Russel *et al.*, 2011; Ikenami, Garnica & Ringer, 2016) de modo que dão condições para o desenvolvimento de inovações (Audy & Piqué, 2017), contribuindo para o desenvolvimento regional em pequena e grande escala. Avançando sobre esse tema surge o conceito da Quádrupla Hélice, que reconhece a sociedade como parte importante para o

⁷ Submetido à Revista Gestão e Regionalidade [GR], Qualis A3, em 20/01/2020 (comprovante anexo).

ecossistema de inovação, colocando-a no centro deste, onde ela passa a atuar como impulsionadora dos processos de inovação no co-desenvolvimento e na co-criação da inovação (Carayannis & Campbell, 2009; Carayannis & Rakhmatullin, 2014).

Vê-se nesse ponto que o conceito da Quádrupla Hélice possui relação direta com o sentido dos Negócios de Impacto Social, os quais têm por finalidade solucionar os problemas sociais e ambientais, atuando com a lógica de mercado e buscando sustentabilidade financeira (Dees, 1998; Comini, 2016; Petrini, Scherer, & Back, 2016). Essas mudanças em torno do desenvolvimento econômico e social estão demandando cada vez mais reorganização dos atores envolvidos para manter a competitividade das regiões e a criação de valor – econômica e social.

Tem sido observado que há avanços nas pesquisas sobre os negócios de impacto social, mas observa-se que ainda há poucos estudos sobre o ecossistema no qual estes negócios estão inseridos, a exemplo do desenvolvido por Silva & Iizuka (2018), em que fazem um mapeamento desse tipo de negócio a nível Brasil, incluindo negócios congêneres. Ainda existem as pesquisas realizadas por instituições que atuam diretamente com esse tipo de negócio, como a Pipe.Social, ICE, Força Tarefa de Finanças Sociais, porém seus estudos têm focos diferentes e são mais abrangentes.

Através de uma pesquisa realizada pela Iniciativa Incluir com empreendedores e gestores públicos foi visto que os principais desafios para o desenvolvimento dos negócios de impacto social no Brasil giram em torno da falta de informação sobre o mercado, dos mecanismos de apoio existentes, das regulações ineficientes, infraestrutura falha e do acesso aos instrumentos financeiros (PNUD, 2015).

Entendendo que o ecossistema de negócios de impacto social está em construção e partindo da premissa de que os atores institucionais tem papel importante no desenvolvimento desse ecossistema e conseqüentemente no contexto do desenvolvimento regional, além da lacuna observada nesse ecossistema relacionada à falta de informação, vê-se a importância de identificar quem são estes atores e como estes podem trabalhar em conjunto para gerar o desenvolvimento necessário na região em que estão situados.

A cidade de Campina Grande tem ganhado destaque no âmbito do desenvolvimento regional sendo reconhecida como um grande polo de desenvolvimento tecnológico, científico e educacional, possuindo grandes indústrias, laboratórios, centros de pesquisa, parque tecnológico, destacando a Incubadora Tecnológica de Empreendimentos Criativos e

Inovadores de Campina Grande – ITCG, que foi recentemente reconhecida como uma das incubadoras referência, a nível nacional, no apoio à Negócios de Impacto Social pelo Instituto de Cidadania Empresarial (ITCG, 2017) um dos principais players nacionais no fomento aos negócios de impacto social.

Identificadas as lacunas presentes nos estudos sobre negócios de impacto social, a escassez de estudos a respeito do seu ecossistema e o potencial de inovação identificado na cidade de Campina Grande (PB), busca responder a seguinte questão: quais os papéis dos atores institucionais presentes no ecossistema de negócios de impacto social de Campina Grande?

Pretende-se então com esse trabalho contribuir com pesquisadores, atores e gestores que possuem relação direta ou indireta com o ecossistema em questão, para que conheçam o ecossistema ao qual fazem parte e suas características a fim de dar suporte para ações futuras em prol do desenvolvimento da região. Dessa forma, o objetivo dessa pesquisa consiste em mapear os papéis dos atores institucionais presentes no ecossistema de NIS na cidade de Campina Grande (PB). Para alcançar esse objetivo foi realizado um estudo de caso qualitativo descritivo, cujas fontes de coleta foram observações participantes, entrevistas não estruturadas e análise documental. Os dados foram compilados e tratados por meio da análise de conteúdo.

Além da introdução, este estudo é composto pela base teórica fundamentada em torno do ecossistema de inovação e de negócios de impacto social, da metodologia, análises e discussões e considerações finais.

2. ECOSISTEMA DE INOVAÇÃO E DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

Nos últimos anos, tem surgido bastante interesse sobre o conceito de “ecossistemas”, sendo observado como uma nova forma de delinear os ambientes de competição (Jacobides, Cennamo & Gawer, 2018), que a empresa deve monitorar para desenvolver suas capacidades dinâmicas e construir vantagem competitiva sustentável (Teece, 2007).

De acordo com Ikenami, Garnica e Ringer (2016, p.4) “ecossistema é um constructo, que evidencia a interdependência de atores que buscam um objetivo comum, criar ou capturar valor a partir de uma oportunidade percebida”. Os ecossistemas de inovação dão condições para que haja florescimento da inovação, ou seja, do modelo de negócio, produto, serviço ou processo, gerando cada vez mais mudanças na sociedade e em seus estilos de vida; os

ecossistemas costumam estar em crescimento, adaptação e evolução contínuos, da mesma forma que acontece com os organismos vivos (Audy & Piqué, 2017).

Ecossistema de inovação é um conjunto de atores locais e processos dinâmicos que unidos são capazes de produzir soluções para os problemas existentes, prezando por potencializar o sucesso para a região onde está inserido. Dessa forma, as relações existentes dentro do ecossistema contribuem com o engajamento dos membros a fim de atrair novos, resultando no sucesso do ecossistema (Russel et al., 2011; Jacobides, Cennamo & Gawer, 2018). Estes compreendem um conjunto formado por organizações, empresas privadas, universidades, governo, mercado financeiro, indivíduos e comunidades em busca de desenvolvimento tecnológico e de inovação (Wessner, 2007; Munroe e Westwind, 2008).

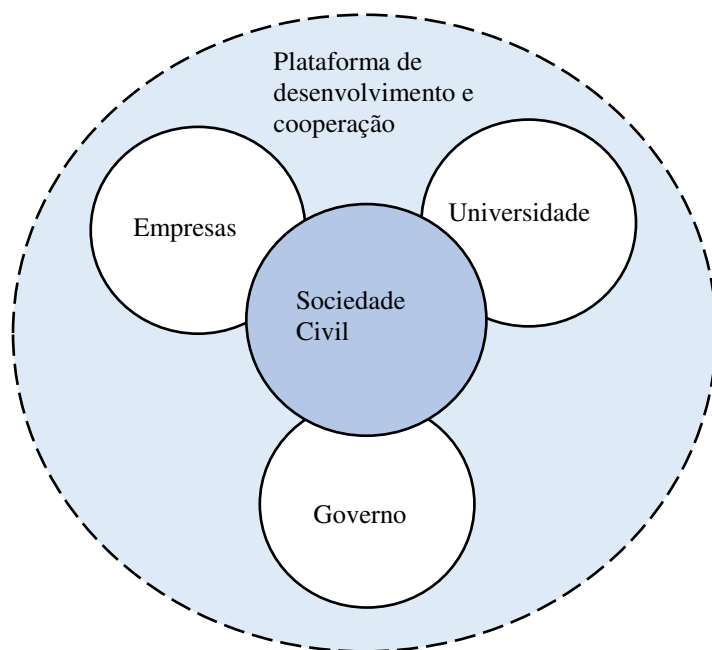
São assim definidas sete categorias de atores que formam um ecossistema de inovação: setor público, de conhecimento, institucional, de fomento, empresarial, *habitats* de inovação e a sociedade civil (Teixeira *et al.*, 2016; Teixeira, Trzeciak & Varvakis, 2017).

Entre os estudos pioneiros e mais referenciados, Etzkowitz e Leydesdorff (1995) propuseram o modelo da Tripla Hélice, composta por três tipos de atores: universidade, governo e indústria. Estes autores defendem que os três atores interagem entre si e podem ser representados em esferas demonstrando uma interação de forma espiral a qual pode se repetir infinitamente. Estudos mais recentes incluem mais um ator nesse sistema, formando assim a Quádrupla Hélice, na qual além da universidade, governo e indústria, a sociedade civil aparece como um *player* importante para o desenvolvimento de inovação e que possui total interação com os três atores base (Carayannis & Campbell, 2009; Carayannis & Rakhmatullin, 2014).

A Quádrupla Hélice proposta por Carayannis & Campbell (2009) reconhece a sociedade como parte importante para o ecossistema de inovação. Ela se encontra no centro do ecossistema (ver Figura 1), pois é vista agora como impulsionadora dos processos de inovação, onde novos serviços, produtos e processos passam a ser desenvolvidos a partir de suas demandas e com o envolvimento dela sendo não apenas usuária da inovação, como também agindo com liderança, sendo co-desenvolvedores e co-criadores da inovação. Assim, os outros três atores devem contribuir com fomento, investimento, informações e suporte para que estes possam desenvolver inovações. Dessa forma a Quádrupla Hélice (ver Figura 1) objetiva contribuir com o fortalecimento e conexão dos que criam valor (Carayannis & Rakhmatullin, 2014). Como usuários, a Quádrupla Hélice entende que estes são co-criadores

de inovação, compreendendo inventores, artistas e quaisquer outros geradores de valor, sendo encontrados na sociedade civil, indústria, governo e/ou academia, que contribuem com o fortalecimento do ecossistema (Arnkil, 2010; Carayannis & Rakhmatullin, 2014).

Figura 1
Modelo da Quádrupla Hélice



Fonte: Adaptado de Carayannis & Rakhmatullin (2014).

Compreende-se nesse modelo que seus princípios incluem a cooperação nos diferentes níveis de co-produção e desenvolvimento dos produtos e serviços, envolvendo ainda os consumidores, clientes e a própria sociedade civil como um todo (Arnkil *et al.*, 2010; Nordberg, 2015). Assim, para que o Modelo das Hélices seja ainda mais efetivo, autores como Johnson (2008) e Steiber & Alange (2013) apresentam que os intermediários de Inovação são um caminho para auxiliar no desenvolvimento das interações e conexão entre as hélices, bem como entre o ecossistema e seu ambiente externo, formando pontes entre estes.

De modo geral, é esperado que um ecossistema gere empreendedorismo e inovações, que são essenciais para lidar com a competitividade do ambiente e com a economia, pois o conhecimento acumulado através do relacionamento cooperativo entre os atores contribui para o desenvolvimento de plataformas colaborativas, estabelecimento de alianças estratégicas, novas tecnologias, produtos, serviços e atração de novos negócios resultando no desenvolvimento regional e aumento do seu potencial econômico (Spinosa, Schlemm & Reis, 2015).

Entendida a definição de ecossistema de inovação e seu poder desenvolvedor de empreendedorismo e inovações, os Negócios de Impacto Social podem ser identificados como uma inovação que surge a fim de minimizar e/ou solucionar problemas sociais e ambientais existentes em determinada localização.

Ecossistemas de negócios são ambientes em que as organizações trabalham de maneira cooperativa e competitiva, visando o desenvolvimento de inovações. Estes são desenvolvidos em quatro etapas: nascimento, – onde há muita incerteza no ambiente e onde se busca criar valor – expansão, - promoção, inclusão de novos atores e crescimento em maior escala – liderança, - quando o ecossistema domina o ambiente ao qual está inserido – e renovação ou morte, - onde deve-se evitar a obsolescência e a saída de atores (Moore, 1993; Teixeira, Trzeciak & Varvakis, 2017).

Os negócios sociais são organizações que tem por finalidade solucionar os problemas sociais e ambientais, possuindo uma visão mercadológica e sustentabilidade financeira (Dees, 1998; Comini, 2016; Petrini, Scherer, & Back, 2016) atuando em mercados competitivos (PNUD, 2015). Dessa forma, entende-se que esse tipo de negócio – mais que os negócios tradicionais – deve trabalhar de maneira mais inclusiva com seus stakeholders a fim de que o mercado funcione da mesma maneira. Assim, o ecossistema desse tipo de negócio envolve uma rede de atores que são interdependentes e interconectados de forma que essas relações favorecem o sucesso dos negócios e geram impactos maiores (PNUD, 2015).

De acordo com PNUD (2015) existem uma variedade de atores presentes no ecossistema de negócios de impacto social, a saber: empreendedores e empresas, governos, organizações da sociedade civil, instituições de pesquisa e organismos multilaterais. A articulação entre esses atores se faz essencial para a potencialização do desenvolvimento desse ecossistema (PNUD, 2015). O ator institucional recebe nesse estudo maior enfoque perante os demais devido à sua importância e seu poder articulador dentro do ecossistema.

Para North (1990), as instituições são definidas como as regras do jogo em uma sociedade, ou ainda como restrições de origem humana que molda as interações dentro da sociedade relacionada diretamente ao comportamento dos indivíduos, podendo as instituições influenciar de forma positiva ou negativa o curso das atividades sociais e econômicas do país.

Os atores institucionais são classificados em quatro categorias conforme apresentado na Tabela 1, que descreve de forma mais clara as características de cada ator.

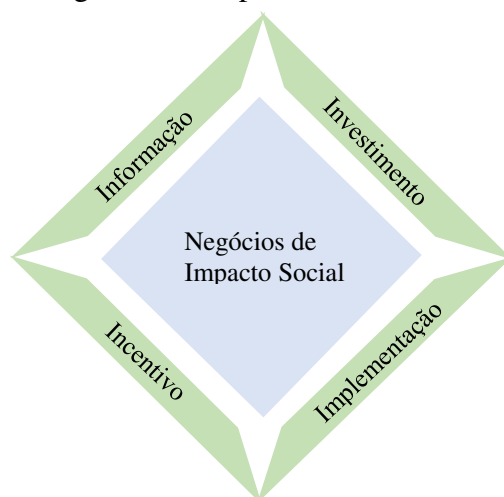
Tabela 1
Atores Institucionais do Ecosistema de NIS

Ator	Características/Contribuições
Instituições do Poder Público	Agente definidor e implementador de políticas públicas e incentivos de mercado, fornecedoras de mecanismos e programas, regulamentos e incentivos.
Instituições de Ensino	Instituições de pesquisa, universidades, responsáveis por formar pessoas promovendo o espírito empreendedor e o capital humano capacitado.
Instituições Financeiras	Bancos, fornecedores de mecanismos de financiamento, editais.
Instituições Intermediárias	Incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos, colaboradoras da disseminação da cultura do empreendedorismo e inovação.

Fonte: Adaptado de PNUD (2015) e Teixeira *et al.* (2016).

Reconhecendo a classificação dos atores descritos na Tabela 1, por meio do Diamante do Ecosistema de Negócios de Impacto Social (PNUD, 2015), apresenta como forma representativa do ecossistema trazendo quatro papéis que os atores possuem dentro deste. A Figura 2 representa esse modelo.

Figura 2
Diamante do Ecosistema de Negócios de Impacto Social



Fonte: Adaptado de PNUD (2015).

No que segue, a Tabela 2 caracteriza os papéis dos atores do ecossistema de negócios de impacto social, que incluem o acesso às informações, incentivos, investimentos e implementações em relação ao desenvolvimento dos negócios sociais pertencentes ao ecossistema.

Tabela 2
Papeis dos atores do ecossistema de negócios de impacto social

Papel	Características
Informação	Fornece aos NIS a consciência, o conhecimento, a tecnologia e o know-how necessários para operar em seus mercados.
Incentivos	Disponibiliza o impulso para as empresas se envolverem com comunidades da base da pirâmide, recompensando externalidades positivas e reduzindo o custo de fazer negócios.
Investimento	Fornece o apoio financeiro que permite às empresas se aventurarem nos desafiantes mercados de menor renda.
Implementação	Fornece logística, operação, marketing e comunicação e serviços de apoio que permitem que as empresas inclusivas funcionem em ambientes dinâmicos.

Fonte: Adaptado de PNUD (2015).

De acordo com a pesquisa realizada com empreendedores e gestores públicos pela Iniciativa Incluir, viu-se que os principais desafios para o desenvolvimento desse tipo de negócio no Brasil, são em relação à falta de informações sobre o mercado, mecanismos de apoio, regulações ineficientes, infraestrutura falha e acesso escasso a instrumentos financeiros (PNUD, 2015).

Compreendidos os principais conceitos acerca da temática e suas características, segue-se para o próximo tópico onde será explicada a metodologia utilizada nesta pesquisa.

3. METODOLOGIA

A presente pesquisa possui uma abordagem qualitativa (Merriam, 1998) sendo caracterizada como um estudo de caso descritivo, em que, segundo Merriam (1998) e Patton (2002), são gerados descrições ricas do fenômeno analisado por meio da observação dos padrões dos dados e da criação de categorias capazes de ilustrar os aspectos teóricos confirmando ou se opondo a estes.

O caso em análise é o ecossistema de Negócios de Impacto Social de Campina Grande tendo como ponto de partida para o mapeamento a Incubadora Tecnológica de Empreendimentos Criativos e Inovadores de Campina Grande – ITCG, dado o reconhecimento de ator-chave no ecossistema de NIS na cidade. Em 2017, a ITCG foi reconhecida como incubadora de referência nacional no apoio a negócios de impacto, uma

premiação assegurada pelo ICE (Instituto de Cidadania Empresarial) em conjunto com o Sebrae Nacional e a Anprotec (ITCG, 2017).

Foram utilizadas múltiplas fontes de dados, como as entrevistas não estruturadas com os representantes de algumas instituições mapeadas (Sebrae, Fundação PaqTcPB/ITCG, IACOC, EVL); a observação participante em alguns dos eventos promovidos pelos atores do ecossistema no período de 2017 a 2019 e ainda na organização de alguns deles. Os autores deste artigo exerceram cargos na área técnica da ITCG e Fundação PaqTcPB nos anos de 2017 e 2018, o que facilitou no acesso aos dados, aos atores parceiros, na formulação das informações de diários de campo e anotações pessoais dos pesquisadores, e além disso ainda foi realizada a análise documental, em documentos e sites institucionais, bem como documentos secundários como notícias, redes sociais das instituições, entre outros. Segundo Eisenhardt & Graebner (2007) e Yin, (2016), múltiplas fontes de dados contribuem para o desenvolvimento de boas pesquisas qualitativas. A Tabela 3 ilustra como aconteceu o processo de investigação.

Tabela 3
Desenho Metodológico do Estudo

Tipo da pesquisa		Estudo de caso qualitativo		
Escopo		Papeis dos Atores Institucionais		
Unidade de análise		Ecossistema de Negócios de Impacto Social de Campina Grande		
Métodos para coleta de dados		Pesquisa documental (documentos públicos e privados), observação participante e entrevistas não estruturadas		
	Por quê?	O quê?	Como?	Então?
Análise de documentos (2018-2019)	Há muitas informações públicas que foram complementadas por relatórios internos.	Sites, relatórios técnicos, folhetos, informativos diversos, redes sociais e outros documentos institucionais.	Seleção de material útil à pesquisa para destinar os atores às categorias analisadas.	As informações obtidas foram devidamente categorizadas, abrindo caminhos para uma análise descritiva.
Observação participante e entrevistas não estruturadas	Para complementar a análise documental, foram considerados informações relacionadas à observação participante e entrevistas não estruturadas.	Os autores exerceram cargo na equipe técnica da ITCG, isso facilitou o acesso a documentos e a representantes institucionais. Informações de	A observação participante ocorreu no período de 2017 e 2018. As entrevistas não estruturadas ocorreram no ano de 2019, com fins de confirmação e	As informações foram codificadas para análise.

diários de campo foram extraídos das anotações pessoais dos pesquisadores. Além disso, 3 entrevistas não estruturadas foram realizadas com diretores e gestores de algumas das instituições mapeadas. complementação das informações obtidas, duraram em média 25 minutos.

Análise dos dados	Os dados foram examinados, classificados e combinados para identificar evidências. Essa pesquisa optou pela análise de conteúdo (Bardin, 1995).
Rigor/Qualidade da pesquisa	Os dados são advindos de diferentes fontes e a triangulação foi possível.

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Larrinaga, (2017); Yin, (2016).

A análise dos dados foi feita através da análise de conteúdo (Bardin, 1995), sendo explorados, categorizados e depois combinados a fim de identificar as evidências. A classificação dos papéis dos atores mapeados foi feita com base nos papéis dos atores do ecossistema de negócios de impacto social proposto pelo PNUD (2015), que compreende os papéis de Informação, Incentivo, Investimento e Implementação. Incluindo as percepções dos autores, as entrevistas realizadas com alguns atores do ecossistema e as análises dos documentos complementares que foram importantes para trazer maior densidade aos achados. Os dados, por terem sido coletados de várias fontes, foi possível realizar a triangulação destes, garantindo maior rigor e qualidade da pesquisa.

Por fim, foi realizado o envio da Tabela 4, em que os atores estão mapeados e com seus papéis descritos, para especialistas regionais do assunto (Sebrae, Fundação PaqTcPB/IACOC), para que estes analisassem e dessem suas opiniões.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

A partir da classificação de papéis exercidos pelos atores institucionais dentro do ecossistema de inovação social apontado pelo PNUD (2015), procedeu-se uma categorização das instituições presentes no ecossistema de NIS de Campina Grande, nos papéis de: informação, incentivo, implementação e investimento.

Com isto, o mapeamento realizado na cidade resultou em vinte e um atores institucionais presentes e atuantes dentro do ecossistema de impacto social. Estes atores foram

então classificados de acordo com os papéis identificados. A Tabela 4 apresenta os atores mapeados relacionados ao papel que exercem no ecossistema de NIS.

Tabela 4
Mapeamento dos papéis dos atores institucionais do ecossistema de negócios de impacto social de Campina Grande.

Papel	Tipo de Suporte	Ator Institucional
Informação	Fornecem conhecimento, formação, tecnologia (laboratórios) e mão de obra.	UFPG, UEPB e outras IES
	Fornecem formação técnica, conhecimento e mão de obra.	IFPB, SENAI, EVL
	Fornecer mentorias, assessorias e conteúdo digital, acesso a parceiros nacionais, internacionais e informação para criação e desenvolvimento de negócios.	ITCG, IACOC e Sebrae
	Fornecer suporte à pesquisa, articulação com parcerias, formação, difusão e popularização do conhecimento.	INSA
Incentivos	Fornecem incentivos como isenções, ações e eventos de fomento.	PMCG, Governo do Estado da Paraíba
	Promove eventos individuais e em parceria com outros atores.	Sebrae, Fundação PaqTcPB, Fapesq-PB
	Eventos de incentivo e fomento, individuais e em parceria com outros atores.	ITCG, IACOC
Investimento	Fornecer investimento em projetos tecnológicos através de editais de subvenção (Tecnova e Centelha).	FAPESQ/FINEP
	Fornecer suporte financeiro através do Sebrae Inovação e SebraeTec.	SEBRAE
	Fornecer apoio financeiro visando o desenvolvimento da região	Banco do Nordeste e BNDES
Implementação	Contribui com a estrutura física, serviços de apoio e interação com outros atores.	Fundação PaqTcPB, ITCG, CITTA
	Desenvolvimento de pesquisas e desenvolvimento e realização de ações promocionais envolvendo atores locais e nacionais.	EMBRAPA
	Fornecer suporte para o funcionamento das empresas como mentorias, assessorias, infraestrutura, marketing, acesso a editais, entre outros.	ITCG, IACOC, ARTEMÍSIA,
	Fornecer know-how para a adequação das incubadoras para prestação de seus serviços aos negócios.	ANPROTEC

4.1 Papel de Informação

Os atores que possuem papel de informação são aqueles que fornecem aos negócios de impacto social o conhecimento, a consciência, a tecnologia e o know-how necessários para que os negócios possam atuar em seus mercados (PNUD, 2015). Dessa forma, este subtópico

apresenta os atores institucionais mapeados que possuem papel de informação dentro do ecossistema em análise.

Campina Grande é reconhecida como cidade universitária pela grande quantidade de instituições de ensino superior públicas e privadas, bem como por ser um polo tecnológico e digital de referência no país, assim, no que segue serão apresentados os atores pertencentes a esta categoria, suas características e o que oferecem para os negócios.

Documentos institucionais apontam que, em 2019, a Universidade Federal de Campina Grande (UFCG) possuía 77 cursos de graduação e 47 programas de pós-graduação (sendo 34 mestrados e 13 doutorados), em 11 centros de ensino equipados com diversos laboratórios tecnológicos, projetos de pesquisas nas mais diversas áreas as quais contribuem com a capacitação de mão de obra qualificada para o mercado, podendo ainda dar suporte para os NIS seja para suscitar ideias de negócios e/ou dar suporte tecnológico em seus produtos e serviços. Um destaque pela UFCG é o Núcleo de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação em Tecnologia da Informação, Comunicação e Automação (VIRTUS), que surgiu como alternativa para reter valiosa mão de obra da área tecnológica na cidade.

O VIRTUS cria opções de futuro por meio de projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica com parceiros da indústria, nas mais diversas áreas de tecnologia da informação, comunicação e automação. Como parte do CEEI/UFCG, ICT pública no Nordeste, o VIRTUS executa projetos de Lei de Informática, EMBRAPPII, ANP, dentre outros mecanismos de incentivo. (VIRTUS, 2020).

A Universidade Estadual da Paraíba (UEPB), de acordo com fontes institucionais, possui 52 cursos de graduação e 15 programas de pós-graduação, também colabora com o ecossistema por meio do ensino, pesquisa e extensão. Entre os laboratórios, há destaque para o NUTES.

O Núcleo de Tecnologias Estratégicas em Saúde (NUTES), objetiva atender às demandas de mercado atuando como facilitador da inovação para empresas, governo e centros de desenvolvimento. É visto como referência para pesquisa e desenvolvimento de produtos e serviços inovadores e tecnológicos aplicados ao setor da saúde humana. (NUTES, 2020).

Além dele, a universidade estadual ainda promove o Projeto Empreender UEPB e o Inovatec (Agência de Inovação Tecnológica), que contribuem para o ecossistema ser fortalecido.

Nessa categoria tem-se ainda Instituto Federal da Paraíba (IFPB) que, de acordo com o site institucional, até o ano de 2019, o campus de Campina Grande possui 11 cursos técnicos, 6 cursos de graduação e 2 de pós-graduação, suas pesquisas e laboratórios equipados com

tecnologias, com inúmeras ações com destaque relacionado ao foco desta pesquisa, a promoção da Maratona de Empreendedorismo e Inovação. O SENAI também está presente contribuindo com mão de obra qualificada através de seus cursos técnicos e suas pesquisas, com destaque para a Saga SENAI da Inovação.

O Centro Universitário Facisa (UNIFACISA), é uma instituição de ensino superior privada que tem ganhado relevância dentre as demais particulares pelas ações voltadas ao empreendedorismo nas diversas áreas de seus cursos, bem como por meio de eventos localizados, como por exemplos o Unifacisa Up e o Unifacisa Summit, trabalhando várias destas ações em conjunto com os demais atores do ecossistema como Sebrae e ITCG.

A atmosfera do ecossistema de inovação na cidade já tem boas repercussões no ensino médio, a exemplo do Desafio Lourdinás de Empreendedorismo e Inovação (DLEI), projeto desenvolvido pelo Colégio Nossa Senhora de Lourdes (Lourdinás Campina Grande), que foi o vencedor nacional do Prêmio Sebrae de Educação Empreendedora 2019, na categoria Ensino Médio (EVL, 2020).

O projeto DLEI busca o desenvolvimento de atitudes empreendedoras dos alunos do ensino médio, os quais são divididos em times e motivados a associar a inovação ao exercício da responsabilidade social. Os projetos estiveram associados a um dos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (mentor do DLEI2019).

A Incubadora Tecnológica de Empreendimentos Criativos de Inovadores de Campina Grande (ITCG) e a Incubadora de Agronegócios das Cooperativas, Organizações Comunitárias, Associações e Assentamentos Rurais do Semiárido da Paraíba (IACOC), ambas vinculadas à Fundação Parque Tecnológico da Paraíba (Fundação PaqTcPB), no papel de informação fornecem para o NIS mentorias sobre o processo de incubação e suas características, assessorias internas e externas para desenvolvimento do plano de negócio e estratégias, orientações financeiras, jurídicas, tecnológicas, conteúdo digital nos sites institucionais e nas mídias digitais, além de acesso a parceiros nacionais e internacionais. O Instituto Nacional do Semiárido (INSA) compões os atores que possuem papel de informação e que, de acordo com fontes institucionais, fornece suporte à pesquisa, articulação com parcerias, formação, difusão e popularização do conhecimento.

Uma perspectiva interessante a ser considerada é que as conexões não se encerram na localidade. A rede de relacionamentos e impulsionamento presente no ecossistema de inovação também repercute quando se analisa a esfera social. Exemplo disso são as conexões

com o Instituto de Cidadania Empresarial (ICE) possibilitadas por meio da participação na ITCG.

O Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), apresenta papel de Informação e de Investimento. Não possui sede na cidade, mas é parceira de várias instituições do ecossistema analisado e está sempre presente nas ações promovidas por eles trazendo informações, mentorias e buscando aproximação com os NIS. Promove junto aos parceiros locais o Fórum de Finanças e Negócios de Impacto Social, que é um evento que percorre todo o Brasil, onde cada edição acontece em um estado.

Esse evento tem se mostrado muito rico de informações específicas para os negócios de impacto social. Nele, são reunidos os mais diversos atores locais e nacionais que trabalham diretamente com o fomento, promoção e desenvolvimento desse tipo de negócio, trazendo informações e formações muito ricas tanto para quem quer empreender na área, para quem já empreende e para quem dá suporte a estes. Ainda ocorre rodadas de negócios, conversas diretamente com investidores e mentorias específicas. Outro ponto muito interessante nesse evento é o alto nível de conexão entre atores do ecossistema de NIS e de fácil acesso para todos os interessados (Constatação de observação participante).

Por fim, tem-se o Sebrae que no papel de Informação contribui de forma significativa para o desenvolvimento dos negócios oferecendo apoio, conexões, know-how e promove o StartPB, além de inúmeros cursos e workshops mensais não especificamente para NIS, mas que são temas relevantes para qualquer tipo de negócio.

O PNUD (2015) afirma que um dos principais *gaps* existentes no ecossistema dos negócios de impacto social é a falta de informação. Dessa forma, a primeira análise que se faz aqui é que no ecossistema de NIS de Campina Grande há inúmeros atores que fornecem diversos tipos de informação para os negócios, porém, o que foi percebido é que, apesar de haver atores com *know-how* e *expertise* para contribuir com o desenvolvimento dos NIS, poucos empreendedores sabem quais são esses atores e como estes podem lhes dar suporte.

Um problema que temos observado é que as pessoas, os empreendedores, não sabem o que tem na cidade para ajudá-los a desenvolver seus negócios. Seria muito interessante que existisse um mapa, um estudo, algo que pudesse nortear esses empreendedores para onde ir, qual a instituição certa que oferece o que ele precisa no momento. (Representante da ITCG, 2018).

Vê-se então que a afirmação do PNUD (2015) se confirma nesse quesito. A cidade oferece diversos atores que fornecem informação para os empreendedores desenvolverem

seus NIS, porém, para os que ainda não possuem relação com as redes já existentes acabam tendo maior dificuldade em encontrar os locais certos têm o suporte de que necessitam.

4.2 Papel de Incentivo

Os atores que possuem o papel de incentivo dentro do ecossistema de NIS são aqueles que disponibilizam o impulso para que as empresas consigam maior envolvimento com seu mercado, que promovem momentos a fim de suscitar o interesse por empreender ou apoiar esse tipo de negócio (PNUD, 2015). Assim, este subtópico traz de forma mais detalhada quem são os atores que compõem essa categoria e como estes contribuem com o ecossistema através desse papel.

O Sebrae também possui esse papel e nesse ponto realiza inúmeros eventos em conjunto com outros atores institucionais do ecossistema, como por exemplo o Inovação de Cabo a Rabo, que teve sua primeira edição em 2019, com intuito de promover a interação entre atores do ecossistema de inovação da cidade incentivando o empreendedorismo inovador, com painéis, palestras e outras atrações para discussão de temáticas inovadoras em diversas áreas. No evento também foi lançada o I-Balaio (ibala.io), que é uma plataforma que possui como finalidade conectar investidores, empresas, mentores, projetos, universidades, startups e os mais variados atores onde se poderá encontrar informações sobre estes. A plataforma ainda está em construção, mas função beta já está em funcionamento.

O evento buscava envolver o ecossistema de inovação como um todo, mas conseguiu trazer em alguns painéis assuntos específicos para o Impacto Social, promovendo uma interação interessante entre os NIS da cidade e os demais atores presentes, bem como empreendedores de outros ecossistemas. Viu-se que o ecossistema de inovação da cidade tem começado a se voltar para esse tipo de negócio (Constatação de observação participante).

Esses resultados confirmam a afirmação de Spinosa, Schlemm & Reis (2015), que ressaltam que se espera que um ecossistema gere empreendedorismo e inovação e que o relacionamento colaborativo entre os atores contribui com o desenvolvimento de plataformas colaborativas e novas tecnologias resultando assim no desenvolvimento regional e aumento do potencial econômico.

A Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação (SCTI) da cidade também faz parte desse grupo e promove o Workshop para Startups, que já está em sua sétima edição. É um

evento que tem como finalidade o incentivo ao empreendedorismo, *networking* entre investidores e startups, bem como a discussão de temas voltados ao ecossistema de inovação. Além desse evento, se mostra bastante atuante em parceria com os demais atores mapeados nessa pesquisa.

Tem-se, por fim, a Incubadora Tecnológica de Empreendimentos Criativos e Inovadores de Campina Grande (ITCG) que possui papel tanto de Incentivo como de Implementação dentro do ecossistema. Através do papel de Incentivo, junto com demais atores parceiros do ecossistema, realiza ações como o evento *Startup Weekend Campina Grande Social Impact* que é um evento totalmente imerso dentro do universo do impacto social e que juntamente com os *Meetups* que antecedem o evento, objetivam incentivar o empreendedorismo social inovador na cidade. De acordo com fontes institucionais, o interesse pelos Negócios de Impacto Social dentro da instituição foi influenciado pelo ambiente externo com o lançamento de muitos editais a nível nacional voltados para o perfil dos NIS enxergando assim as novas necessidades do mercado. Com isso, esta foi se especializando e buscando aprimoramento nas ações e capacitações a fim de trazer melhor suporte para esse tipo de negócio e a incentivar o ecossistema da cidade a trabalhar com esse setor.

4.3 Papel de Investimento

Os atores que possuem o papel de investimento dentro do ecossistema de NIS são aqueles que fornecem apoio financeiro para que os negócios possam desenvolver seus produtos e serviços (PNUD, 2015). Dessa forma, este subtópico apresenta quem são os atores que compõem essa categoria e como estes contribuem com o ecossistema através desse papel.

A Fundação de Apoio à Pesquisa do estado da Paraíba (FAPESQ PB) atua diretamente com projetos de pesquisa e desenvolvimento vinculados à universidade, além de editais de fomento como o Centelha, que tem como objetivo estimular a criação de empreendimentos inovadores através de ideias inovadoras, onde os interessados submeteram suas ideias conforme o edital lançado, podendo receber subsídios de até R\$60 mil reais para o desenvolvimento do negócio. Além desse, ainda tem o programa Tecnova, que objetiva apoiar o desenvolvimento de processos e/ou produtos inovadores através de projetos inovadores contribuindo com subvenção econômica para isto.

A FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos) contribui através de editais de subvenção econômica, fomenta o desenvolvimento científico e tecnológico tanto para empresas, como para universidades, institutos, startups, entre outros para desenvolver seus projetos tecnológicos. Esse acesso acontece através da intermediação de outras instituições, como por exemplo, a Fundação PaqTcPB e a Fapesq PB, presentes no ecossistema em estudo nesse trabalho.

O Sebrae no papel de investimento faz parte através dos editais do Sebrae Inovação, que tem o objetivo de fomentar e desenvolver negócios criativos e inovadores, e do SebraeTec que oferece aos micro e pequenos empreendedores serviços voltados à inovação nas mais diversas áreas, subsidiando uma parte do valor dos projetos, tendo um banco de consultores especializados para atender à serviços tecnológicos, melhoria de processos, entre outros. A Fundação PaqTcPB intermedia esses acessos.

Ainda pertencem a essa categoria o Banco do Nordeste e o BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social), que fornecem linhas de crédito, microcrédito e financiamento com benefícios específicos para o desenvolvimento de micro e pequenos negócios.

Os atores identificados aqui reforçam as afirmações de Steiber & Alange (2013), que ressaltam a importância dos intermediários de inovação dentro do ecossistema como auxílio ao desenvolvimento das conexões entre os atores, como por exemplo a Fundação PaqTcPB pela qual os NIS conseguem acesso aos programas e editais promovidos por esses atores por meio do vínculo existente entre eles. Corroborando ainda com o PNUD (2015) em relação a essencialidade de existir uma articulação entre os atores para potencializar o desenvolvimento do ecossistema.

4.4 Papel de Implementação

Os atores que possuem o papel de implementação dentro do ecossistema de NIS são aqueles que fornecem todo suporte para que os negócios sejam capazes de atuar em seus ambientes dinâmicos, como serviços de apoio, infraestrutura, entre outros. Dessa forma, este subtópico traz quem são os atores que compõem essa categoria e como estes contribuem com o ecossistema através desse papel.

Com o papel de Implementação a ITCG tem por sua natureza o Programa de Incubação que tem duração de dois anos, podendo ser prorrogado por mais seis meses caso haja necessidade, dando suporte técnico e gerencial para os incubados e demais interessados através de assessorias jurídica e financeira, estratégia para o negócio, registro de patente, suporte na elaboração de projetos para financiamentos além da realização de eventos junto aos parceiros como os Coffee Techs, Feira de Tecnologia de Campina Grande (FETECH) e os Hackathons.

A 14ª FETECH, última edição do evento realizada em outubro de 2017, teve como tema Inovação, Investimento e Conexão, trazendo em destaque os Negócios de Impacto Social. No evento, além dos tradicionais stands com exposições das empresas, laboratórios das universidades e demais projetos tecnológicos, houveram painéis e palestras relevantes voltados para a realidade dos NIS, onde palestrantes importantes a nível nacional como empreendedores com case de sucesso na área, investidores e representantes de instituições e organizações de fomento a esse tipo de negócio puderam trazer informações importantes e uteis para os interessados no setor e para o ecossistema. Além disso, houve um hackathon em paralelo com a programação do evento com o desafio da construção de um NIS no qual inúmeras ideias interessantes surgiram e a ideia vencedora se encontra atualmente incubada na ITCG, a UniStay. No todo foi um evento muito rico para o ecossistema de NIS, principalmente pelo acesso facilitado à informação e as conexões promovidas pelo ambiente inovador. (Constatação de observação participante).

Outro ator importante nesse papel é a IACOC (também exercendo o papel de Incentivo), que é uma incubadora de agronegócios voltada em sua essência para o impacto social e oferece serviços como agregação de valor aos produtos, controle de qualidade, auxílio para aquisição de selos, entre outros. Ambas as incubadoras fazem parte da Fundação Parque Tecnológico da Paraíba (Fundação PaqTcPB), que promove o avanço científico e tecnológico e possui parceria com todos os atores institucionais identificados nesse estudo juntamente com o CITTA (Centro de Inovação Tecnológica Telmo Araújo).

A EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) contribui com o ecossistema por meio de projetos tecnológicos e inovadores voltados para o setor agrícola, promovendo ainda cursos, eventos e workshops. Em busca ao site institucional da EMBRAPA pode-se ver ainda são promovidos desafios e programas como TechStart AgroDigital, Pontes para a Inovação, *Ideas for Milk*, InovaPork, *Open Innovation* Soja, *Avança Café*, *Ideas for Farm*, Horta & Escola e Pitch Deck AgTech.

São inúmeras iniciativas que vão desde a viabilização de frentes de apoio e financiamentos até fomento de startups, atuação em parques tecnológicos e outros ambientes de inovação e muito mais. (EMBRAPA, 2020).

Além dos atores locais, a rede se estende a atores nacionais que tem atuação importante no ecossistema de NIS. A Artemisia não possui fins lucrativos e é pioneira no fomento e disseminação dos negócios de impacto social no país, fornece em seu site institucional diversos conteúdos sobre esse tipo de negócio, os cases de sucesso, estudos que dão suporte ao desenvolvimento destes, bem como o programa de aceleração para NIS nas mais diversas áreas.

Apoiamos negócios voltados à população em situação de vulnerabilidade econômica, que criam soluções para problemas socioambientais, provocam impacto social positivo por meio da sua atividade principal, são rentáveis e possuem potencial de escala. Para isso, nossos programas são estruturados para apoiar os empreendedores (as) e seus negócios em diferentes estágios, de acordo com os principais desafios. (Artemisia, 2020).

A Artemisia ainda oferece mentorias e assessorias pelo Brasil todo através de seus projetos e na participação de eventos que possuem foco em NIS, como na 14ª FETECH através dos painéis, mesa redonda e mentoria no Hackathon, evento promovido pela Fundação PaqTcPB e seus parceiros em 2017, bem como nas mentorias do Startup Weekend Campina Grande Social Impact realizado pela ITCG em 2018.

A Anprotec (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores) aparece no cenário contribuindo diretamente com os demais atores desse grupo principalmente nas ações e eventos, estreitando laços entre atores do ecossistema nacional e com os NIS. E ainda em parceria com a Fundação PaqTcPB, a ITCG, o Sebrae e o ICE, promove o Programa de Incubação e Aceleração de Impacto que contribui de forma significativa para o fomento e desenvolvimento dos Negócios de Impacto Social.

Nos mais diversos eventos promovidos pelo ecossistema de inovação nos últimos anos (2017-2019) foi possível perceber como o ecossistema tem se fortalecido através da maior interação entre os principais atores. Em sua maioria, os eventos são realizados em parceria e os atores percebidos como mais atuantes em rede foram a Fundação PaqTcPB, ITCG, Sebrae e SCTI. Tal realidade se mostra relevante para a geração de negócios nas mais diversas áreas e setores, contribuindo com o desenvolvimento regional. (Constatação de observação participante).

Percebe-se então que os atores mapeados nesta pesquisa, em sua maioria são parceiros o que contribui ainda mais com os ganhos para o ecossistema e para os NIS envolvidos, corroborando com o PNUD (2015) que enfatiza a importância da articulação entre os atores, que se faz essencial para a potencialização do desenvolvimento do ecossistema.

Um fato observado que vale ser ressaltado é que dentre esses atores, poucos possuem serviços específicos para Negócios de Impacto Social. Tal questão pode ser um fator que

mereça melhor análise das instituições, entendendo que há particularidades presentes nos NIS que precisam ser vistas de um ângulo diferente dos negócios tradicionais e que a falta dessa visão específica pode, ou não, acabar não gerando os resultados previstos com maior eficácia.

5. CONCLUSÕES

Entende-se que os principais desafios para o desenvolvimento de negócios de impacto social no país são em relação à falta de informações sobre o mercado, mecanismos de apoio, regulações ineficientes, infraestrutura falha e acesso escasso a instrumentos financeiros. Essa pesquisa teve por objetivo identificar os papéis dos atores institucionais presentes no ecossistema de NIS da cidade de Campina Grande (PB) a fim de contribuir com tal ecossistema e com os demais interessados.

O mapeamento de atores institucionais tem representado uma necessidade e um desafio constante aos ecossistemas de inovação. Muitos participantes não conhecem o papel dos diferentes atores que nele estão presentes. Nesse estudo optou-se pelo mapeamento dos atores institucionais, acreditando-se que a descrição desses papéis poderão ampliar a capacidade absorptiva de atores que com eles possam interagir.

Pela falta de uma metodologia de mapeamento, os autores deste estudo criaram um caminho próprio, partindo do elo mais forte do ecossistema de negócios de impacto social da cidade, no caso, pelas relações promovidas pela Incubadora de Negócios Criativos e Inovadores da cidade de Campina Grande (ITCG). Com essa opção, acredita-se que as informações apresentadas neste estudo retrataram melhor a realidade do ecossistema tecnológico de negócios impacto social.

Associado aos argumentos de Spinosa, Schlemm & Reis (2015) e PNUD (2015), observou-se que o ecossistema de Campina Grande possui uma variedade de atores institucionais com papéis importantes para o desenvolvimento da região e com uma forte rede de parceria entre si, trabalhando de forma conjunta em diversas ações. Os resultados deixaram evidentes, tal qual percebido por Steiber & Alange (2013), a importância dos intermediários de inovação para o desenvolvimento das conexões entre os atores presente no ecossistema.

A opção pelos papéis traçados pelo PNUD (2015) possibilitou um agrupamento dos atores. Não foi feita análise acerca da relevância, acredita-se que essa questão possa ser secundária e ter diferentes pontos de partida.

Uma crítica que esse estudo traz, podendo estar associada a prematuridade no ciclo de vida do ecossistema analisado, é que muitos dos negócios sociais tecnológicos atuantes na cidade de Campina Grande canalizaram para a opção social em função da existência de editais específicos, não por vontade primária de atuar no setor. Talvez o tempo e estruturação do ecossistema possa colaborar com essa mudança.

Finalizando, uma das maiores contribuições da pesquisa é solucionar parte do problema da falta de informação, apresentando os atores institucionais presentes no ecossistema e no que cada um deles pode contribuir, por meio de seus papéis, com o desenvolvimento dos Negócios de Impacto Social. Outrossim, os resultados desse estudo poderão complementar uma plataforma colaborativa de atores de negócios de impacto, o I-Balaio.

Este trabalho possui um viés descritivo e contém informações valiosas aos NIS presentes na cidade ou que pretendem empreender, que poderão aqui reconhecer quais atores institucionais buscar para melhor atendê-los em suas necessidades específicas, bem como para os demais interessados institucionais e organizacionais, público e privados, para ações futuras.

Dentre as limitações desta pesquisa está o fato de estudar apenas os atores institucionais presentes no ecossistema e ser esta uma análise descritiva. Porém percebe-se que tais limitações não empobrecem o trabalho pois este conseguiu cumprir com seu objetivo principal e trazer resultados importantes para os interessados na área.

Para pesquisas futuras então sugere-se que sejam estudados os demais atores presentes no ecossistema, quer sejam separados ou de modo geral, comparando com outros ecossistemas, e ainda fazendo um cruzamento entre as informações dos atores institucionais e a percepção dos NIS diante do que lhes é oferecido, sendo assim uma extensão dessa pesquisa buscando contribuir com o ecossistema da cidade e seu desenvolvimento nesse sentido.

Capítulo 3

A Capacidade absorptiva dos Negócios de Impacto Social face aos relacionamentos proporcionados pelo ecossistema na cidade de Campina Grande – PB⁸

Tayze Cristine Araújo Aguiar
Vinicius Farias Moreira

Resumo

Este trabalho tem como objetivo analisar a capacidade absorptiva dos Negócios de Impacto Social (NIS) face aos relacionamentos proporcionados pelo ecossistema ao qual estão inseridos, no estado da Paraíba. A base teórica passa por uma discussão acerca da capacidade absorptiva seguido por um tópico sobre a importância da visão relacional para os negócios. Trata-se de um estudo multicase de caráter qualitativo, analisando três casos de NIS de base tecnológica que foram incubados na ITCG. Os dados foram coletados por meio de entrevistas semiestruturadas junto aos gestores dos NIS, observação não participante e pesquisa documental. Os resultados apontaram que de modo geral o relacionamento com os atores institucionais tem gerado ganhos para os NIS, que demonstraram capacidade de absorver o que lhes é oferecido através dessas relações, cada um a seu tempo e de acordo com suas capacidades individuais influenciadas por suas experiências. Espera-se que as contribuições do estudo possam dar suporte para o desenvolvimento de estratégias de interação para o melhor desenvolvimento dos NIS e dos demais atores envolvidos no ecossistema. O estudo interessa a gestores de negócios de impacto social, atores integrantes do ecossistema de NIS, acadêmicos e outros atores interessados no tema.

Palavras-chave: Capacidade absorptiva. Visão relacional. Negócios de Impacto Social.

Abstract

This work aims to analyze the absorptive capacity of Social Impact Business (NIS) in view of the relationships provided by the ecosystem to which they are inserted, in the state of Paraíba. The theoretical basis goes through a discussion about the absorptive capacity followed by a topic on the importance of the relational view for business. This is a qualitative multi-case study, analyzing three cases of technological-based NIS that were incubated at the ITCG. Data were collected through semi-structured interviews with NIS managers, non-participant observation and documentary research. The results showed that, in general, the relationship with institutional actors has generated gains for the NIS, who demonstrated the capacity to absorb what is offered to them through these relationships, each in their own time and according to their individual capacities influenced by their experiences. It is hoped that the study's contributions can support the development of interaction strategies for the better development of NIS and other actors involved in the ecosystem. The study is of interest to social impact business managers, actors in the NIS ecosystem, academics and other actors interested in the topic.

Keywords: Absorptive capacity. Relational vision. Social Impact Business.

⁸ Submetido à Revista de Gestão Social e Ambiental [RGSA], Qualis A3, em 20/01/2020 (comprovante anexo).

1. INTRODUÇÃO

Estudos acerca da capacidade absorptiva e sua relação com inovação e criação de valor têm crescido consideravelmente na literatura de administração estratégica nos últimos anos. O conceito de capacidade absorptiva decorre da contribuição inicial de Cohen & Levinthal (1989), que a entendem como a habilidade de identificar, assimilar e explorar conhecimento a partir do ambiente. Em 1990, esses mesmos autores complementam o conceito, indicando que esta se trata da “habilidade da firma de reconhecer o valor do novo, informação externa, assimilá-la e aplicá-la para fins comerciais” (p.128). Após essas contribuições seminais, muitos estudos avançaram em termos de contribuições acadêmicas, passando da ênfase psicológica em cognição e aprendizagem, para a perspectiva econômica em inovação e competição e para a orientação sociológica em direção a coevolução (Volberda, Foss, & Lyles, 2010).

Entre os diferentes caminhos para estudos que envolvam capacidade absorptiva, este fez a opção por analisar as decorrentes das relações interorganizacionais, correspondendo ao compartilhamento ou transferência de conhecimento entre organizações (Volberda et al., 2010). Um mapa bibliométrico apresentado pelos autores acerca das pesquisas que envolvem capacidade absorptiva destacam um importante cluster de co-ocorrência de palavras chaves, envolvendo: alianças, colaboração, cooperação, *embeddedness*, *networks* e alianças estratégicas, que reforçam a importância de análise das questões associadas às relações interorganizacionais.

Estudos envolvendo a perspectiva relacional vinculada a geração de ganhos econômicos tem sido crescente na literatura da administração estratégica, apontando benefícios da colaboração, como aprendizagem, baixos custos de transação e oportunidades de recursos compartilhados (Dyer & Singh, 1998). Alguns estudos que associam a capacidade absorptiva à perspectiva relacional (Lane & Lubatkin, 1998; Gonçalves, Vieira & Pedroso, 2014; Cassol, Gonçalo, Santos & Ruas, 2016; Cassol, Zapalai & Cintra, 2017; Moreira et al, 2019). Embora crescente, não foram identificadas as evidências que associem capacidades absorptiva aos negócios de impacto social, abrindo-se espaço para o avanço do conhecimento.

Este estudo tem como unidade de análise os Negócios de Impacto Social (NIS), que compreendem organizações que tem por finalidade solucionar os problemas sociais e/ou ambientais, mantendo a busca por visão mercadológica e sustentabilidade financeira (Dees,

1998; Comini, 2016; Petrini, Scherer, & Back, 2016). Os NIS apresentam-se como uma vertente recente nos estudos de Administração, principalmente no Brasil, recebendo diferentes denominações entre acadêmicos e práticos da área, tendo sido certamente impulsionados a partir do trabalho do Dees (1998).

Barki, Comini, Cunliffe, Hart & Rai (2015) entendem que o principal objetivo dos NIS ou empreendedorismo social seja reduzir a pobreza e vulnerabilidade social no mundo. Esse tem sido um campo de atuação amplo de oportunidades proporcionadas muitas vezes pela ineficiência das ações governamentais, e em busca de integrar aspectos econômicos aos demais pilares da sustentabilidade, especialmente o pilar social.

Advoga-se que os Negócios de Impacto Social, por estarem naturalmente imersos em redes sociais, tendem a desenvolver relacionamentos muito intensos de conhecimentos com diferentes atores e que esses sejam valiosos na criação de valor. Esses relacionamentos tendem a ser ainda mais densos quando esses negócios estão situados em ecossistemas de inovação (Spinosa, Schlemm & Reis, 2015). Essa visão deve ser expandida de forma sistêmica, entendendo que os atores envolvidos desempenhem seus papéis de forma harmônica. Assim, o ecossistema desse tipo de negócio envolve uma rede de atores que são interdependentes e interconectados de forma que essas relações favorecem o sucesso dos negócios e geram impactos maiores (PNUD, 2015). Dito isso, o presente estudo tem como problema de pesquisa: como os negócios de impacto social têm absorvido os conhecimentos decorrentes dos relacionamentos proporcionados pelo ecossistema em que está situado?

Embora que nem todo o conhecimento produzido nessas relações seja assimilado pelas organizações envolvidas, sendo necessário que cada organização tenha uma base de conhecimentos prévios capaz de potencializar o conhecimento existente nas relações sociais estabelecidas (Cohen & Levinthal, 1990).

Para responder ao problema de pesquisa indicado foram considerados negócios de impacto social de base tecnológica vinculados à Incubadora Tecnológica de Negócios Criativos e Inovadores de Campina Grande (ITCG), Fundação Parque Tecnológico da Paraíba (Fundação PaqTcPB) e sua. Em 2017 a ITCG foi reconhecida nacionalmente, recebendo do ICE (Instituto de Cidadania Empresarial) o prêmio de destaque no Programa de Incubação e Aceleração de Impacto.

Considerando essa realidade, o objetivo deste trabalho foi analisar a capacidade absorptiva dos Negócios de Impacto Social de base tecnológica face aos relacionamentos com os atores institucionais proporcionados pelo ecossistema de Campina Grande – PB.

Finalizada a Introdução, o artigo segue com discussão teórica acerca de Capacidade Absortiva e Visão Relacional, na sequência é apresentado o delineamento da metodologia, análise dos resultados e considerações finais.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Capacidade Absortiva

A capacidade absorptiva enquanto conceito foi inicialmente apresentada por Cohen & Levinthal (1989), sendo definido como a habilidade da firma de identificar, assimilar e explorar o conhecimento a partir do ambiente. Mais adiante, os autores ampliam o entendimento do termo, que passa a ser compreendido como a habilidade de reconhecer o valor da nova informação, assimilá-la e direcioná-la para fins comerciais (Cohen & Levinthal, 1990).

Essa definição, entretanto, sugere que se uma firma tem capacidade absorptiva, ela será igualmente capaz de aprender a partir de todas as outras organizações e isso nem sempre pode corresponder à realidade. Ainda que Cohen e Levinthal foquem na capacidade absorptiva absoluta de firmas individuais, o conceito é particularmente usado para pensar sobre como os parceiros das alianças podem sistematicamente se engajar em aprendizagem interorganizacional (Dyer & Singh, 1998).

Desde os estudos de Cohen e Levinthal (1989; 1990), o construto da capacidade absorptiva tem inspirado o desenvolvimento de diversos estudos teóricos e empíricos, servindo para analisar a capacidade das firmas de absorverem conhecimento externo, sendo um conceito flexível para ser aplicado em diferentes unidades de análise e variados campos de pesquisa, entre eles alguns relacionados com a administração estratégica (Zahra & George, 2002).

A ideia da capacidade absorptiva surge como um conceito que liga a literatura acerca da capacidade dinâmica à da aprendizagem organizacional, de um lado apontando para a necessidade de apreciar e adquirir conhecimento do ambiente externo, especialmente por meio das aquisições e relações interorganizacionais, de outro, focando no aprendizado a partir das experiências passadas e atuais, o que pode ser analisado por meio dos processos internos

que conduzem à ação (Easterby-Smith et al., 2005). Esse conjunto de conhecimentos diversos facilita a resolução de problemas organizacionais ao tempo em que prepara as empresas para lidarem com mudanças no ambiente (Grimpe & Sofka, 2009). Para autores como Lane & Lubatkin (1998) enxergam capacidade absorptiva no nível interorganizacional onde uma organização aprende da outra e isto é determinado pelas características relativas de ambas as organizações.

Segundo Cohen & Levinthal (1990), o conceito de capacidade absorptiva pode ser mais bem compreendido através dos exames das estruturas cognitivas que determinam o processo de aprendizagem. Assim, valoriza-se o conhecimento prévio dos indivíduos que compõem a organização, para que seja apreciado o novo conhecimento face às informações externas. Embora nem todo o conhecimento produzido nessas relações seja assimilado pelas organizações envolvidas, pois é necessário que cada organização tenha uma base de conhecimentos prévios capaz de potencializar o conhecimento existente nas relações sociais estabelecidas (Cohen & Levinthal, 1990). Os autores entendem que a capacidade absorptiva da firma dependerá primeiro da capacidade absorptiva de seus membros individuais, para os quais a aprendizagem é um processo cumulativo. A partir daí, a organização caminha em direção à assimilação e exploração da capacidade dinâmica. Esses aspectos relativos à capacidade absorptiva dos indivíduos preliminar à das organizações têm sido frequentemente negligenciados pela literatura (Volberda et al., 2010).

Entre os estudos posteriores aos seminiais (Cohen & Levinthal, 1989; 1990), destaca-se a contribuição de Zahra & George (2002), que realizaram uma revisão e propõem uma reconceitualização, estendendo a noção de capacidade absorptiva. Essas passam a ser entendidas como um tipo de capacidade dinâmica, correspondendo a um conjunto de rotinas organizacionais e processos estratégicos pelos quais as empresas adquirem, assimilam, transformam e exploram o conhecimento em direção ao alcance e sustentação da vantagem competitiva.

Dentro dessa lógica, Zahra & George (2002) propõem que a capacidade absorptiva, (ACAP) seja dividida em dois tipos: potenciais e realizadas. A capacidade potencial é representada pela primeira parte do conceito, ou seja, aquisição e assimilação de conhecimento externo, e representa a flexibilidade estratégica e grau de liberdade para adaptar-se e desenvolver-se diante das mudanças do ambiente. Já a capacidade realizada representa a segunda fase, em que as empresas transformam e exploram, no sentido de se

apropriar e fazer uso do conhecimento, transformando-o e incorporando à sua realidade, o que acontece por meio do desenvolvimento de novos produtos e processos.

Entende-se que a capacidade absorptiva potencial e realizada possuem papéis distintos e ao mesmo tempo complementares. A capacidade absorptiva só será realizada quando atendida a capacidade absorptiva potencial, e esta última representa sempre o que as empresas podem alcançar em termos de desempenho. Haverá aqui um fator eficiência que se refere ao quanto a capacidade de absorção realizada aproxima-se da potencial (Zahra & George, 2002). O encontro do fator eficiência na capacidade absorptiva pode abrir margem para o desenvolvimento de uma avaliação subjetiva de desempenho, aspecto que fortaleceria a área, que, segundo Versiani et al. (2010), apresenta carência de indicadores e instrumentos gerenciais relacionados à mensuração.

Acerca dos instrumentos de mensuração da capacidade absorptiva, Camisón & Forés (2010) conseguem, por meio de uma modelagem de equações estruturais, desenvolver escalas de mensuração multi-item para capturar a capacidade absorptiva potencial e realizada, contribuindo para validar o construto idealizado por Zahra & George (2002). Entre as vantagens desses instrumentos de medidas está o fato de não se limitar ao conhecimento tecnológico, conseqüentemente permitindo o exame dos processos de capacidade absorptiva potencial e realizada de outros tipos de conhecimento externo, tais como diferentes técnicas e práticas gerenciais, modelos de administração de recursos humanos, estruturas organizacionais, conhecimentos sobre o desenho da indústria e atividades mercadológicas (Camisón & Forés, 2010).

A distinção entre as capacidades de absorção potenciais e realizadas contribuem no sentido de explicar porque algumas empresas são mais eficientes que outras no uso das capacidades de absorção; remete também ao necessário entendimento dos papéis dos gestores ao considerarem os antecedentes da capacidade absorptiva das empresas, representado pelas fontes externas de conhecimento e experiência; e, por fim, evidencia que a diferença entre elas pode ser fluida e marcada pela não linearidade dos caminhos (Zahra & George, 2002). A capacidade absorptiva potencial e realizada oferece insights intrigantes para pesquisadores e praticantes. Para Jansen, Van Den Bosch & Volberda (2005), a capacidade absorptiva é um construto multifacetado que provê insights de como as unidades de negócios podem desenvolver fontes de vantagem competitiva sustentável.

Mesmo reconhecendo a importância do trabalho de Zahra e George (2002), também se torna fundamental reconhecer algumas limitações. Entre elas, Camisón e Forés (2010) destacam: o fato de que o modelo apresentado não traz uma definição clara e concisa das definições teóricas do construto, e que não ficam bem definidas as condições de complementariedades para descrever os relacionamentos entre as quatro dimensões (aquisição, assimilação, transformação e exploração do conhecimento) e entre os dois componentes da capacidade absorptiva (potencial e percebida); além disso, é possível que o conhecimento tácito adquirido e assimilado não seja imediatamente transformado e explorado, entendendo que o mesmo possa ser acumulado ao longo do tempo e usado em períodos subsequentes e não imediatos. Há um entendimento ainda que essas fases possam ser prolixas e de difícil classificação dentro da empresa, o que reforçaria ser essa uma divisão muito mais no campo teórico que no prático. Em atenção a essas condições, optou-se nesta pesquisa por uma investigação focada na capacidade absorptiva realizada, reconhecendo que as empresas passaram pelas etapas anteriores e conseguiram explorar bem o conhecimento adquirido, sem a necessária especificação nas quatro dimensões apresentadas por Zahra & George (2002).

Enfim, a capacidade absorptiva das empresas passa a ser um conceito transversal e central, o qual será direcionado às questões relacionais (Dyer & Singh, 1998), para reconhecer de que forma esses relacionamentos aos quais os negócios de impacto social se envolvem e são capazes de geração de valor a partir dos conhecimentos disponíveis no ambiente externo.

2.2 Visão Relacional

A visão relacional é explorada inicialmente por Dyer & Singh (1998), que indicam que a cooperação entre empresas visa estabelecer links de criação de valor entre elas, podendo representar recursos críticos na busca pela vantagem competitiva em ambientes em que as empresas mantêm múltiplos e frequentes relacionamentos colaborativos, sendo capazes de preencher uma lacuna presente tanto na visão baseada nos recursos (Barney, 1991; Grant, 1991; Wernerfelt, 1984; Peteraf, 1993) quanto na visão do posicionamento (Porter, 1981; 1985; 1991).

Os retornos relacionais são alcançados na medida em que os parceiros das alianças combinam, trocam ou investem em ativos idiossincráticos, conhecimentos, recursos/capacidades, empregando mecanismos de governança efetivos que baixem os custos

de transação, sendo a habilidade de explorar as fontes externas de conhecimento obtidas por meio das capacidades absorptivas (Dyer & Singh, 1998).

A competição coexistirá com a cooperação porque elas ocorrem em diferentes dimensões e entre jogadores diferentes, gerando um ganho mútuo. As interações são caracterizadas como sendo não estruturadas e não planejadas, relativamente amplas, difusas e frequentemente envolvendo o uso imediato dos conhecimentos (Malmberg & Maskell, 2010). Como indicado, esses relacionamentos horizontais são geradores de trocas de conhecimentos valiosas e possibilitam aprendizado interativo entre as empresas envolvidas (McEvily & Zaheer, 1999; Hervas-Oliver; Albors-Garrigós, 2009). Segundo Tallman et al. (2004), quanto mais as empresas compartilharem as condições e experiências, maior será a mútua capacidade absorptiva em torno dos conhecimentos da localidade.

O fato de as empresas estarem geograficamente próximas tende a aumentar não apenas a frequência das interações dentro do cluster, mas também a efetividade das trocas de conhecimento por meio das interações do contato face a face entre elas, o que alimenta os elos de confiança e institucionalizam normas de cooperação (Bathelt et al., 2004; Arikan, 2009). Trata-se de um ambiente em que gestores e trabalhadores são capazes de discutir os problemas específicos do contexto, vencendo ambiguidades e incertezas por meio da observação direta e confronto, facilitando o desenvolvimento de uma expertise valiosa, que pode ser traduzida em estratégias de diferenciação dos produtos e inovação (Giuliani, 2013). Os parceiros investem tempo, atenção e muitos recursos no desenvolvimento de rotinas relacionais, acreditando que os conhecimentos decorrentes podem ser efetivamente incorporados nas estratégias da empresa (Arikan, 2009).

A análise dos relacionamentos parece ser ainda mais necessária quando se estuda a realidade de países em desenvolvimento, isso porque a literatura especializada sugere que a economia destes sofre de severas falhas de mercado e fraquezas institucionais, tornando necessária a superação desses elementos por parte das empresas. Para tanto, as empresas que tenham interesse em se fortalecer na competição internacional deverão cultivar diferentes tipos de relacionamentos que sejam capazes de prover acesso aos recursos, reduzir as assimetrias de informações entre empresas, permitir alto poder de barganha com agentes do mercado, aumentar o poder de lobby com o governo e permitir uma atualização constante das suas capacidades (Giuliani, 2013).

O oportunismo entre os atores da rede é supostamente controlado por meio do efeito de repetidas transações, reputação e normas sociais que possam estar vinculadas à localização geográfica em particular ou ao grupo social (Gereffi et al., 2005). É possível também que, com o passar do tempo, esses relacionamentos se desgastem, e o conhecimento oriundo dos elos não compensem a continuidade dos custos de manutenção. Nesse caso, é quando as empresas seguem em busca de novos horizontes para se atualizar e continuar crescendo (Arikan, 2009). Por fim, embora as redes de relacionamentos sejam promissoras aos seus participantes, seus ganhos de conhecimentos decorrem da capacidade de absorção de cada empresa, o que envolve a habilidade de descobrir e explorar o conhecimento disponível (McEvily & Zaheer, 1999; Kogut, 2000; Tallman et al., 2004). A habilidade de explorar fontes de conhecimentos externas está relacionada à capacidade absorptiva das empresas (Dyer & Singh, 1998).

Os negócios de impacto social, mesmo sendo organizações que tem por finalidade solucionar os problemas sociais e ambientais, (Dees, 1998; Comini, 2016; Petrini, Scherer, & Back, 2016) atuam em mercados competitivos (PNUD, 2015). Deve-se então ampliar essa visão de forma sistêmica, entendendo que os atores envolvidos desempenhem seus papéis de forma harmônica. O ecossistema desse tipo de negócio envolve uma rede de atores que são interdependentes e interconectados de forma que essas relações favorecem o sucesso dos negócios e geram impactos maiores. A articulação entre esses atores se faz essencial para a potencialização do desenvolvimento desse ecossistema (PNUD, 2015), corroborando com a intenção de absorver o conhecimento que se obtém ao trabalhar em rede. Ikenami (2016) enfatiza que os atores devem agir prezando pela coletividade e cooperação, não dispensando a competitividade.

Compreendida a visão de que os Negócios de Impacto Social ao atuarem dentro de um ecossistema possuem mais chance de desenvolvimento a partir da interação e relação com os demais atores e sua capacidade de absorção do conhecimento dentro desse ecossistema, o próximo passo será o delineamento metodológico que se pretende utilizar nesse estudo.

3. METODOLOGIA

O propósito deste artigo encontra-se em analisar a capacidade absorptiva dos Negócios de Impacto Social de base tecnológica face aos relacionamentos com os atores institucionais

proporcionados pelo ecossistema da Paraíba. A presente pesquisa é um estudo multicaso (Lakatos & Marconi, 2007; Yin, 2016) com abordagem qualitativa (Merriam, 2009; Silveira & Córdova, 2009; Cavalcanti, 2017), descritivo (Yin, 2016), que optou por analisar três negócios de impacto social.

Para a seleção dos Negócios de Impacto Social, optou-se por NIS que possuísem vínculo com a ITCG (incubados ou graduados) por ser a Incubadora de referência no ecossistema estudado. A Incubadora Tecnológica de Empreendimentos Criativos e Inovadores de Campina Grande (ITCG) é parte integrante da Fundação Parque Tecnológico da Paraíba (Fundação PaqTcPB) e foi criada em 1986 com o intuito de dar suporte ao empreendedorismo inovador no Estado da Paraíba, com a geração, desenvolvimento e consolidação, contribuindo ainda com capacitação e levando-os à sua inserção no mercado. A ITCG compreende atualmente as áreas de Agroindústria, Biotecnologia, Economia Criativa, Tecnologias Limpas, Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC), Energias Renováveis e Tecnologias da Saúde. Nos últimos anos, a ITCG tem oferecido duas modalidades de incubação: residente e virtual. O Programa de Incubação da ITCG tem duração de 18 meses, podendo ser prorrogado por 06 meses, dependendo do nível de maturidade da empresa ao final do período. Em 2017, a ITCG foi reconhecida como incubadora de referência nacional no apoio a negócios de impacto, uma premiação assegurada pelo ICE (Instituto de Cidadania Empresarial) em conjunto com o Sebrae Nacional e a Anprotec.

Os pesquisadores envolvidos com esse estudo trabalharam na ITCG entre 2017 e 2018, o que os fez aproximar-se dos negócios alvo e selecionar casos que sejam contributivos aos que se pretende descrever. Quatro empreendedores foram convidados a participar do estudo, tendo sido possível a coleta de dados em três empresas.

Tabela 1
Características gerais dos entrevistados e dos Negócios de Impacto Social

Ref.	Sobre a Empresa	Principal produto
NIS_01	Fundada desde 2017, na área de Educação para o Campo. Foi graduada em 2019 e possui sede em Recife/PE.	Consiste em personagens que são utilizados para a elaboração de cartilhas e jogos digitais educativos com a temática do campo para estimular a visão empreendedora em crianças e adolescentes, valorizando a convivência rural e estimulando novas lideranças.
NIS_02	Fundada desde 2015 na área de Educação. Foi graduada em 2019 e possui sede em Florianópolis/SC.	Foi criada, para facilitar o acesso à educação e oferecer uma orientação de estudo mais eficiente para professores e alunos, através de uma plataforma online. Nessa plataforma avaliações são feitas para instruir os alunos em quais matérias se identificam mais e quais precisam estudar mais, entendendo que não é simplesmente nota,

		mas que educar as pessoas pode modificar o futuro delas qualificando-as para ser um indivíduo melhor, um profissional melhor e conquistar seus objetivos.
NIS_03	Fundada desde 2017 na área de Tecnologia Social (Moradia Compartilhada). Está incubada e possui sede em Campina Grande/PB.	Sabendo que os custos com moradia é um fator limitante para o início e a continuação dos estudos universitários, a sua missão é promover o ensino superior através da moradia compartilhada de custo acessível.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Seguindo as orientações das boas pesquisas qualitativas, esse estudo fez uso de três métodos de coleta de dados: entrevistas semiestruturadas junto aos CEO das startups de NIS, análise documental e observação não participante. A Tabela 2 sistematiza o desenho metodológico deste estudo.

Tabela 2
Desenho Metodológico do Estudo

Tipo da pesquisa	Estudo multicaso qualitativo descritivo			
Escopo	Capacidade absorviva dos Negócios de Impacto Social face aos recursos institucionais			
Unidade de análise	Três Negócios de Impacto Social de base tecnológica vinculados à ITCG			
Métodos para coleta de dados	Entrevistas semiestruturadas, análise documental (documentos públicos e privados) e observação não participante			
	Por quê?	O que?	Como?	Então?
Entrevista semiestruturada	Buscou-se as percepções dos gestores, fontes primárias de capacidade absorviva	Entrevista com duração média de 70 minutos, todas gravadas com consentimento dos entrevistados, realizadas entre setembro e dezembro/2019.	Por conveniência dos entrevistados, as entrevistas ocorreram via Skype ou Hangout. Na sequência, dúvidas foram esclarecidas via whatsapp.	Entrevistas transcritas e analisadas, sendo a fonte mais relevante de dados do estudo.
Análise de documentos	Para complementar o entendimento e guiar a busca por informações sobre a empresa dentro do escopo deste estudo.	Sites, relatórios técnicos, folhetos, informativos diversos e outros documentos institucionais.	Estudo prévio das empresas para guiar as entrevistas e maximizar o valor das informações coletadas. Além disso, possibilitou ganho de tempo com informações já sistematizadas.	As informações obtidas foram devidamente codificadas, abrindo caminhos para uma análise descritiva.
Observação não participante	Foram consideradas informações	Os autores exerceram cargos	A observação participante ocorreu	As informações foram

relacionadas à observação não participante dos autores deste estudo.	na equipe técnica da ITCG, isso facilitou a identificação e o acesso aos NIS. Informações de diários de campo foram extraídos das anotações pessoais dos pesquisadores.	entre os anos de 2017 e 2018, período inicial do desenho desse estudo, servindo, portanto, de fonte complementar às demais.	codificadas para análise através do software Atlas.ti.
--	---	---	--

Análise dos dados	Os dados foram examinados, categorizados e combinados para identificar evidências. Essa pesquisa optou pela análise de conteúdo (Bardin, 1995), os dados foram analisados com auxílio do software de pesquisa qualitativa Atlas ti.
Rigor/Qualidade da pesquisa	Compreensão profunda do campo e triangulação dos dados. A pesquisa pode ser replicada em outros em outros contextos de negócios de impacto social de base tecnológica.

Fonte: Elaborado pelos autores.

A triangulação dos dados dessa pesquisa exigiu constantes reflexões por parte dos pesquisadores, buscando filtrar as informações de forma sistemática prezando pela qualidade das análises. A codificação dos dados foi feita e refeita algumas vezes até formar o desenho de pesquisa que mais se adequasse à realidade dos resultados.

Os dados foram analisados por meio da análise de conteúdo (Godoy, 1995) utilizando como ferramenta o *software* Atlas.ti que por sua flexibilidade contribui de forma significativa com as análises qualitativas. Os documentos foram inseridos no *software* e a partir disso iniciou-se o processo de categorização dos dados, codificando-os de acordo com o que seus conjuntos representavam. As relações com os atores institucionais se dividiram em quatro categorias (Relação com Instituições (RI), de Ensino, Financeiras, Intermediárias e Públicas), sendo complementadas ainda por categorias que compreendiam as experiências do empreendedor, sua formação e o surgimento do negócio, as quais se mostraram importantes para os resultados da pesquisa.

Foram feitas as análises individuais por negócios e em seguida cruzamentos entre os três negócios, sendo uma estratégia que visa assegurar a validade externa e/ou generalização dos achados (Merriam, 1998), a fim de identificar semelhanças e divergências entre estes.

4. CAPACIDADE ABSORTIVA DOS NIS FACE AOS RELACIONAMENTOS INSTITUCIONAIS

As relações existentes dentro do ecossistema favorecem o sucesso dos negócios e consequentemente geram ganhos adicionais principalmente a partir da habilidade de explorar

e se apropriar das fontes de conhecimentos externas, o que ocorre por meio das capacidades absorptivas das empresas. Considerando que as fontes de informações externas advindas dos relacionamentos que as empresas estabelecem são múltiplas e esparsas, esse estudo fez a opção por restringir sua análise às relações que as empresas possuem com os atores institucionais. A Tabela 3 demonstra a sistematização dos tipos de atores considerados e suas contribuições, o que foi possível por meio de uma adaptação das contribuições de Teixeira *et al.* (2017) e do PNUD (2015).

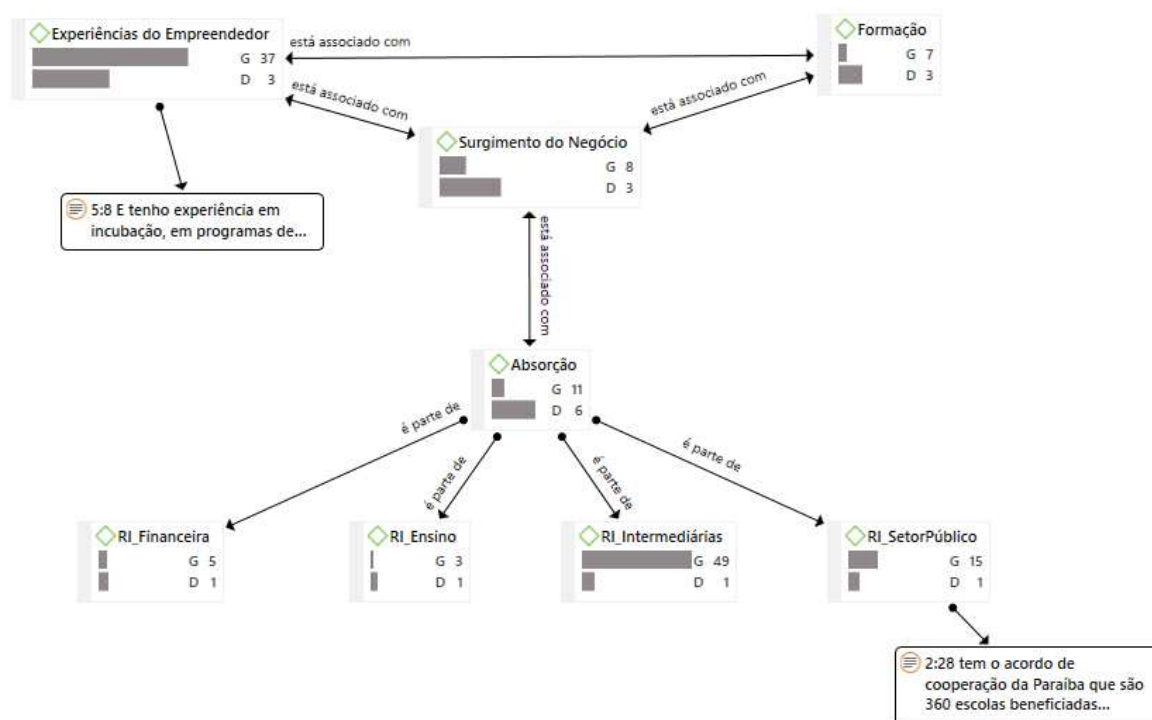
Tabela 3
Atores Institucionais do Ecossistema de NIS

Ref.	Ator	Características/Contribuições
RI_SetorPublico	Instituições do Poder Público	Agente definidor e implementador de políticas públicas e incentivos de mercado, fornecedoras de mecanismos e programas, regulamentos e incentivos.
RI_Ensino	Instituições de Ensino	Instituições de pesquisa, universidades, responsáveis por formar pessoas promovendo o espírito empreendedor e o capital humano capacitado.
RI_Financeira	Instituições Financeiras	Bancos, fornecedores de mecanismos de financiamento, editais.
RI_Intermediária	Instituições Intermediárias	Incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos, colaboradoras da disseminação da cultura do empreendedorismo e inovação.

Fonte: Adaptado de PNUD (2015) e Teixeira *et al.* (2017).

A sistematização dos atores institucionais guiou a pesquisa em sua fase de análise dos dados, buscando maior consistência nos achados. A Figura 1 foi criada a partir do software Atlas.ti e evidencia o processo de análise.

Figura 1



Capacidade absorptiva dos NIS face aos Atores Institucionais

Fonte: Elaboração própria através do Atlas.ti (2020)

Analisando os dados coletados, observou-se que as *experiências do empreendedor* são relevantes quando se trata da capacidade absorptiva, assim como diz Cohen & Levinthal (1990), que a capacidade absorptiva da empresa dependerá primeiro da capacidade absorptiva de seus membros individuais, para os quais a aprendizagem é um processo cumulativo. Esta questão confirmou-se através dos relatos dos empreendedores em que alguns já possuíam maior conhecimento prévio na área de empreendedorismo, já tiveram empreendimento antes do atual, haviam participado de editais e eventos, enquanto outro estava em suas primeiras experiências nesse sentido e isso afetou suas experiências nas relações com as instituições.

[...] a gente conseguiu investimento no Startup Brasil, foi a minha primeira experiência assim na área de empreendedorismo, participei de vários programas, participei de incubação no Porto Digital, então foi quando eu realmente entrei no mundo do empreendedorismo (NIS_01 – 5:30).

Seguindo essa mesma lógica apresentada por Cohen e Levinthal (1990), observa-se que as experiências do empreendedor estão associadas à formação deles, a qual também possui sua importância quando se diz respeito à capacidade absorptiva, principalmente relacionada ao surgimento do negócio.

Após o doutorado eu comecei a lecionar na UEPB, em meados de setembro de 2017 e a feira do parque tecnológico aconteceu no final de outubro, algo assim. Eu já tinha ido pra um Hackaton na vida, era de inovações na área de saúde, quando eu estava Europa [...] aí eu descobri a metodologia de pessoas de diferentes áreas, se juntando em diferentes grupos multidisciplinares, pra tentar achar uma solução. (NIS_03 – 3:10)

Eu acabei estudando muito essa parte de empreendedorismo, fui estudar fora nos Estados Unidos, na Babson College e fiz Empretec no Sebrae, virei consultor de negócios também... então sobre esse lado empreendedor, foi assim que eu fui traçando a minha trajetória. (NIS_01 – 5:7)

Assim, é possível observar que alguns viveram experiências internacionais relacionadas ao empreendedorismo e que se mostraram importantes para a o surgimento da atual empresa que possuem, bem como seus níveis de entendimento ao longo dessa trajetória empreendedora, em que cada conhecimento prévio que se tenha através de suas experiências e formação irão modelar a forma como estes conseguem absorver e aplicar em seus negócios os conhecimentos adquiridos.

A capacidade absorptiva nessa pesquisa ainda se encontra relacionada com quatro categorias de instituições: setor público, financeira, ensino e intermediárias, as quais permitem analisar de forma mais aplicada como tem sido a relação com os NIS e os ganhos que estes têm adquirido a partir de sua interação com o Ecossistema.

No que se refere ao relacionamento existente entre os NIS analisados e as Instituições do Setor Público, os entrevistados demonstraram obter diferente níveis de relação.

Na época, estando incubado na ITCG, foi possível uma aproximação com o Governo do Estado da Paraíba e ele nos abriu a porta para fazer um acordo de cooperação, de forma gratuita, para que a gente conseguisse entrar em todas as escolas do estado pra aprender como é o comportamento dos usuários na rede pública. (RI_SetorPublico – NIS_02 – 2:6).

Tal relacionamento contribuiu para o conhecimento do mercado da empresa na região, resultando em *“360 escolas beneficiadas [...] são 120 mil alunos”* (RI_SetorPublico – NIS_02 – 2:28). Aqui percebe-se que o relacionamento com uma Instituição do Setor Público foi extremamente importante para o negócio seguir se modelando na região, principalmente tendo em vista que a empresa não possui sede no Estado. Esse apoio favoreceu ambas as partes. A participação em editais como o InovAtiva Brasil, programa de aceleração para negócios inovadores promovido pelo MDIC (Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços) e pelo Sebrae, na perspectiva dos entrevistados mostrou ganhos principalmente de

conhecimento, *“Aí sim, a gente entendeu o que é modelo de negócio [...] o que era um Pitch”* (RI_SetorPublico – NIS_02 – 2:5).

A Prefeitura da cidade de Campina Grande através da Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação (SCTI) realiza um evento para fomento do empreendedorismo inovador chamado de “Workshop para Startups”. Os NIS analisados afirmaram ter participado do evento também como palestrantes, porém não obtiveram os ganhos esperados de tal evento institucional *“muitas vezes eles anunciam daquela forma assim que não é tão condizente com o que vai acontecer lá [...] que vai gerar negócios, que vai ter conexão, e depois que a pessoa apresenta, todo mundo vai embora”* (RI_SetorPublico – NIS_03 – 3:27). Nessa situação observa-se que há esforço por parte da instituição para contribuir com os negócios porém nem sempre gera os resultados esperados, o que apresenta um ponto a ser melhor observado por parte dessas instituições para buscar meios de alinhar seus objetivos de forma efetiva e assim alcançar melhores resultados e contribuições para o desenvolvimento dos negócios e conseqüentemente do ecossistema em que ambos estão inseridos.

Os relatos dos empresários no que diz respeito ao relacionamento com as Instituições de Ensino Superior tem demonstrado que apesar de haver grande mão de obra qualificada e em qualificação, há grande dificuldade em conseguir acesso a essas pessoas. *“Eu já fui lá na UFCG, falei com o professor, foi bem no começo, aí ele não queria gastar tempo [...] eu vou tentando fazer conexões com os centros acadêmicos [...] e as atléticas também já tem algumas conexões pra tentar uma ajuda mútua”* (RI_Ensino – NIS_03 – 3:18; 3:29), corroborando assim com a afirmação de Hervas-Oliver *et al.* (2012), ao indicar que o acesso a esse tipo de instituição não é suficiente para garantir que o desempenho do negócio seja maior. Algumas notas de observações coletadas trazem a percepção de que muitas vezes o empreendedor não tem clareza sobre o que espera das instituições, dificultando maiores ganhos nas relações estabelecidas.

Quanto ao relacionamento com Instituições Financeiras os NIS afirmam não ter recebido nenhum aporte. Uma das empresas que já está há mais tempo no mercado e possui maior nível de maturidade diz que não recebeu aporte, mas não por falta de oportunidade. *“Foi porque a gente não quis, tá... já bateram na nossa porta algumas vezes oferecendo dinheiro e um bom dinheiro, a gente nunca esteve preparado pra algum aporte nem estava preparado pra ter um dinheiro no caixa assim”* (RI_Financeira – NIS_02 – 2:18) e os demais NIS analisados afirmaram que os investidores *“estão investindo mais em startups que têm*

tração, que já estão faturando, por quê? Porque é mais fácil você investir numa coisa que já gerou resultado, entendeu? Então hoje em dia os investidores aqui no Brasil não querem ter risco nenhum” (RI_Financeira – NIS_01 – 5:29). Tem-se notado aqui a tendência atual dos investimentos no país em que a relação com as Instituições Financeiras tem sido favoráveis para negócios que estão numa fase de desenvolvimento e maturidade maior, onde se possa comprovar que estes estão gerando lucro, porém na visão dos demais essa situação atrapalha o desenvolvimento de NIS que estão há menos tempo no mercado e que necessitam de aporte para então crescer.

O relacionamento com Instituições Intermediárias se mostrou o que possui mais densidade com os NIS. Para os três NIS analisados o suporte dado por esse tipo de instituição, em sua maioria tem sido favorável. *“Foi muito legal todas as oportunidades, todas as mentorias, tudo que a gente pôde ter assim da ITCG”* (RI_Intermediária – NIS_01 – 5:24). *“Mentorias sobre a parte técnica e como a gente pode melhorar a nossa performance de produto”* (RI_Intermediária – NIS_02 – 2:21). Para os empreendedores, se mostrou importante também em seu processo como incubado:

Porque às vezes eu acho que como startup ali você tá concentrado em diversas coisas sabe, de fazer com que aquele negócio dê certo, mas é interessante ter uma pessoa ali por trás que chega e diz assim: ‘olha, vamos fazer isso aqui, vamos dar continuidade nesse processo...’ (RI_Intermediária – NIS_01 – 5:25)

Não só apenas uma instituição com *expertise* guiando mas apresentando meios complementares para o desenvolvimento dos NIS, como *“a oportunidade de acessar determinados editais que se eu tivesse sozinho eu não nem saberia da existência sabe [...] de poder participar dos eventos, de colocar você pra participar... sei lá, ser mentor, compartilhar experiências em determinados eventos”* (RI_Intermediária – NIS_01 – 5:26). Como alega Tallman *et al.* (2004), quanto mais as empresas compartilharem as condições e experiências, maior será a mútua capacidade absorptiva em torno dos conhecimentos da localidade. E o fato de as empresas estarem geograficamente próximas tende a aumentar a efetividade das trocas de conhecimento (Bathelt *et al.*, 2004; Arikan, 2009) obtendo maior conexão com a rede, *“eles nos conectaram com outros empreendedores ou com outros mentores que aí fez muito sentido”* (RI_Intermediária – NIS_02 – 2:15).

Os empreendedores participaram de inúmeros eventos e ações promovidos por instituições intermediárias que contribui com o desenvolvimento e capacitação destes para seguir se desenvolvendo dentro do ecossistema.

A gente participou esse ano do capital empreendedor do Sebrae, do LabHabituação da Artemisia e do Inovativa Brasil [...] o Capital Empreendedor do Sebrae foi a gota d'água, foi onde veio a clareza de que o modelo de receita não era sustentável e a gente não estava fazendo nada pra sustentar a empresa financeiramente (RI_Intermediária – NIS_03 – 3:14; 3:25).

Um dos NIS analisados, embora tenha sido graduado pela ITCG, tem sede na região sul do país, o que amplia as relações estabelecidas com agentes institucionais. A seguir segue relato de relacionamentos institucionais advindos de outros ecossistemas de inovação no qual o negócio faz parte:

A gente conheceu a Semente, que é uma aceleradora de empresas de impacto, pra negócios de impacto [...] a gente recebeu esse suporte deles [...] hoje a gente tá participando inclusive do AWS EdStart que é um programa da Amazon pra acelerar empresa de educação (RI_Intermediária – NIS_02 – 2:11; 2:20).

Outros pontos observados nas falas dos empreendedores foram em relação à não absorção dos suportes recebidos. Essa questão aparenta ser um ponto importante a ser analisado para melhorar a efetividade dos suportes oferecidos pelas instituições, como falhas na comunicação por parte das instituições locais que oferecem suporte “*eu fui no Sebrae pra saber do SebraeTec porque um colega empreendedor que é lá de Cajazeiras disse, me inscrevi mas eu não sabia que o Parque tinha um banco de consultores*” (RI_Intermediária – NIS_03 – 3:21), “*tinha coisas que eu acabava descobrindo sabe. Eu via alguém postando aí eu dizia [...] e a ITCG faz isso para os incubados é? Eu nem sabia. Então tinha umas coisas que era meio assim eu não sabia direito o que é que eu tinha direito e o que eu não tinha*” (RI_Intermediária – NIS_01 – 5:39).

Corroborando assim com McEvily & Zaheer (1999), Kogut, (2000) e Tallman et al., (2004), entendendo que ainda que os relacionamentos entre os NIS e as instituições sejam promissoras, os ganhos decorrem da capacidade absorptiva de cada empresa envolvendo suas habilidades de descoberta e exploração do que as instituições fornecem.

‘O que você precisar, você vai ter que pedir à gente.’ Essa foi a grande mensagem da reunião. [...] Eu tenho tanta coisa pra construir, eu não sei nem por onde começar. Eu não sei nem o que pedir de ajuda. (NIS_03 – 3:5).

A gente tava numa fase de poxa preciso crescer, precisa aprender e tudo mais e a ITCG tava meio que tipo “cara, a gente tá com algumas incubadas aqui dentro [sediadas na região], as prioridades tão aqui dentro, é muito difícil a gente conversar de longe... então acho que foi positiva mas acho que poderia ter melhorado um pouco essa comunicação (RI_Intermediária – NIS_02 – 2:16).

Nesse ponto observa-se que, conforme alegado por Arikian (2009), com o passar do tempo, esses relacionamentos podem se desgastar e o conhecimento oriundo dos elos não compensarem a continuidade dos custos de manutenção. Nesse caso, é quando as empresas seguem em busca de novos horizontes para se atualizar e continuar crescendo.

Explanados os resultados obtidos através das análises realizadas, o tópico a seguir reunirá as principais conclusões encontradas com a pesquisa.

5. CONCLUSÕES

O objetivo principal desta pesquisa foi analisar a capacidade absorptiva dos Negócios de Impacto Social (NIS) face ao relacionamento existente com os atores institucionais do ecossistema em que estão inseridos. Dessa forma, ao observar as análises dos resultados, se torna possível inferir que os NIS estudados obtiveram êxito na maior parte dos relacionamentos com tais instituições, porém cada um a seu tempo e de acordo com suas características de empresa e empreendedor.

Um dos pontos observados foi em relação à formação e experiências do empreendedor. Viu-se a importância desses fatores para a capacidade absorptiva acontecer de forma efetiva, ou seja, estes fatores são relevantes perante as relações existentes dentro do ecossistema e elas interferem de forma um tanto significativa para que se tire maior proveito das informações acessadas nas instituições. Com isto, foi possível sugerir a primeira proposição:

Proposição 01: a capacidade absorptiva quando associada com indivíduos com maior background do ecossistema de inovação podem levar uma maior densidade de absorção de vantagens.

Constatou-se ainda que os empreendedores que possuíam experiência com a criação de outras empresas obtiveram absorção mais rápida do que empreendedores que estavam na sua primeira experiência como empreendedor. Esse fato leva a sugerir que se busque por deixar mais claro e definido, com linguagem simplificada, uma espécie de mapa intuitivo que leve o “empreendedor de primeira viagem” a saber o que exatamente precisa procurar no

nível atual da sua empresa e qual instituição oferece tais serviços, de forma a facilitar sua inserção no ecossistema. Essas observações levam à segunda proposição:

Proposição 02: estar imerso no ecossistema ampliam as possibilidades de ganhos via capacidade absorptiva, embora não as garanta por depender também de uma capacidade individual.

As instituições intermediárias, representadas por incubadoras, aceleradoras, suporte etc. se mostraram as mais atuantes e as que de fato dão maior apoio para esse tipo de negócio como parte de sua essência. As interações com esse tipo de instituição, pelos relatos dos empreendedores, demonstrou a importância de estar vinculado à instituições desse tipo e que tem sido a partir disso que vêm conquistando aprovações em editais, mudanças nos modelos de negócio, na estrutura financeira adotada no negócio, acesso a outros tipos de instituições em que o suporte a esse tipo de negócio se mostra secundário (como o setor público, financeiro e de ensino) e a outros ecossistemas. Esses resultados conduzem à terceira e última proposição:

Proposição 03: o ecossistema de inovação e negócios de impacto social local amplia o acesso a outros ecossistemas, seja pela iniciativa das empresas ou das instituições, aumentando as oportunidades de ganhos para os NIS.

Portanto, através desta pesquisa foi possível perceber que os negócios de impacto social pertencentes ao ecossistema de Campina Grande têm desenvolvido suas capacidades de absorção a partir das suas relações com os atores institucionais de forma positiva. Cada negócio tem absorvido os conhecimentos de acordo com seu nível de maturidade, formação e experiências que cada empreendedor adquiriu ao longo de sua carreira.

O Ecossistema da cidade tem se mostrado propício ao desenvolvimento desses negócios, porém, tem-se a realidade da não absorção, que retorna às experiências do empreendedor, como também à forma como as instituições dão suporte a esses negócios, que nem sempre se mostraram efetivas. Cabendo nesse sentido, incentivar as instituições a buscarem analisar com mais cautela suas ações voltadas para os NIS e entender mais de perto

quais as necessidades desse tipo de negócio, prezando por ganhos mútuos e consequente desenvolvimento do ecossistema.

Como limitação desta pesquisa está o fato de estudar apenas a relação com atores institucionais, que pode de alguma forma deixar de observar algum fator influenciador da capacidade absorptiva que talvez não esteja presente dentre estes atores, porém, tal limitação não se mostra capaz de reduzir a importância e qualidade da pesquisa.

Para pesquisas futuras sugere-se que seja realizada uma pesquisa quantitativa a fim de suportar as proposições apresentadas neste estudo, ou ainda, buscar aplicá-la em outros ecossistemas ou estudando outros atores partindo dos mesmos pressupostos.

Capítulo 4

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa buscou analisar através de várias lentes o ecossistema de negócios de impacto social da cidade de Campina Grande. Inicialmente observando o panorama geral das pesquisas realizadas no Brasil e no mundo buscando principalmente trazer insights para pesquisas futuras. Os resultados apresentados revelaram de forma descritiva o quantitativo das publicações existentes na área a nível nacional e internacional, evolução histórica, países de origem, principais autores, redes de coautoria e acoplamento bibliográfico entre países.

O Capítulo 1 apontou caminhos para avanços nas pesquisas sobre os Negócios de Impacto Social, principalmente a nível nacional, considerando que a maior parte dos estudos principais encontrados são teóricos, abre-se espaço para pesquisas empíricas, como por exemplo as pesquisas relacionando realidades de negócios de impacto social nacionais com internacionais, mapeamentos locais e capacidade absorptiva destes com seu ecossistema, o que conduziu para as pesquisas apresentadas nos capítulos 2 e 3.

Foi suportada a afirmação do PNUD (2015) quanto ao problema da falta de informação. Observou-se que esse desafio de fato existe e é percebido principalmente pelos NIS. No Capítulo 2 percebe-se a quantidade de atores institucionais presentes no ecossistema da cidade, que podem contribuir de forma significativa para o desenvolvimento dos negócios. Buscam por promover ações, eventos, mentorias e assessorias para os negócios, porém, na percepção dos NIS analisados no Capítulo 3, viu-se que nem todas essas ações têm sido relevantes para a realidade deles e que algumas não geraram os ganhos esperados. Essa observação se mostra relevante de modo que sugere às instituições prezarem pelo melhor entendimento da realidade dos negócios de impacto social, para então desenvolverem ações que sejam mais eficazes em seus resultados. Ou seja, incluir o suporte aos NIS apenas pelas pressões existentes no ecossistema não se torna benéfico para as partes envolvidas e acaba gerando descontentamento e desgastes desnecessários.

Foi visto que há poucas instituições no ecossistema que possuem ações e *expertise* específicas para dar suporte a NIS, o que pode ser um fator importante a ser analisado em caso de não absorção justamente pelo suporte recebido não se enquadrar exatamente no tipo de negócio apoiado. Como foi visto, algumas das ações realizadas pelos atores institucionais do ecossistema não foram condizentes com suas propostas ou não atingiram em seu potencial máximo os NIS, trazendo assim importantes reflexões para que estes atores repensem suas

ações e/ou até busquem realizar análises pós eventos para que nas próximas ações consigam ser mais assertivos compreendendo melhor seu público-alvo.

Observou-se que os atores institucionais do ecossistema de Campina Grande têm uma forte rede de parceria entre si. Foi visto que estes buscam por trabalhar de forma conjunta em diversas ações, como a maioria dos eventos mencionados na pesquisa. Foi percebido que essas parcerias têm se mostrado valiosas para o ecossistema e conseqüentemente para os NIS envolvidos. Os três NIS analisados no Capítulo 3 informaram ter participado de inúmeros eventos, programas e ações promovidos pelos atores institucionais do ecossistema, os quais foram também mencionados no Capítulo 2, observando assim que os NIS pertencentes a um ecossistema que possui uma forte rede de colaboração acaba obtendo maiores oportunidades de acessos e conseqüente desenvolvimento. Um dos NIS analisados no Capítulo 3 surgiu dentro de um evento realizado pela Fundação PaqTcPB (ator institucional encontrado no mapeamento do Capítulo 2) em conjunto com diversos parceiros que possuem os papeis de informação, incentivo, implementação e investimento dentro do ecossistema.

Essa observação reforça a importância principalmente dos intermediários de inovação nesse processo. Representados por parques tecnológicos, incubadoras, aceleradoras e instituições de suporte, viu-se através do Capítulo 2 que dentre os atores institucionais mapeados, estas instituições são as que possuem mais de um papel dentro do ecossistema e as que oferecem maior suporte para os NIS. Esse resultado, cruzado com os resultados do Capítulo 3, reforça o quanto estas instituições, em relação às demais, são essenciais para o desenvolvimento do ecossistema e dos negócios. Constatou-se através do *software* uma densidade de relações muito grandes em relação aos outros atores, reforçando a afirmação Steiber & Alange (2013) quanto à importância desses atores.

Foi visto ainda que inúmeros acessos a outras instituições, editais e ecossistemas, em sua maioria são promovidos através dos intermediários de inovação. Estar vinculados à ITCG, para os NIS estudados no Capítulo 3, foi favorável tem sido a partir disso que estes vêm conquistando aprovações em editais, conseguindo suporte de instituições de ensino, do setor público e financeiro, as quais foram mapeadas no Capítulo 2 e observado que para obter acesso a elas, de fato se faz necessário na maioria das vezes estar vinculado a um intermediário de inovação.

Como limitações da pesquisa de modo geral dirige-se ao fato de investigar um ator específico como os institucionais, bem como por se uma análise mais descritiva. Contudo,

estudar as relações dos atores institucionais com o ecossistema e os negócios de impacto apresentam a singularidade dessa pesquisa, não permitindo que tais limitações diminuam a relevância dela para a comunidade científica, para o ecossistema e demais interessados.

Para pesquisas futuras sugere-se aplicar esse estudo em outros ecossistemas, incluir outros atores e analisar de forma quantitativa as contribuições dos sujeitos analisados nesta pesquisa.

Espera-se que, na prática, seja intensificado o envolvimento efetivo da academia científica, das instituições, governos e demais empresas no fomento aos negócios de impacto social como alternativas de criação de valor, integrando os pilares sociais e ambientais ao econômico. Esse pode ser um caminho valioso para um desenvolvimento mais justo em torno dos pilares da sustentabilidade empresarial.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arikan, A. T. (2009). Interfirm knowledge exchanges and the knowledge creation capability of clusters. *Academy of management review*, 34(4), 658-676.
- Arnkil, R., Järvensivu, A., Koski, P., & Piirainen, T. (2010). Exploring quadruple helix outlining user-oriented innovation models.
- Audy, J., & Piqué, J. (2016). Dos parques científicos e tecnológicos aos ecossistemas de inovação. *Desenvolvimento social e econômico na sociedade do conhecimento. ANPROTEC–Tendências*. Brasília, DF: ANPROTEC.
- Austin, J. E. (2010). *The collaboration challenge: How nonprofits and businesses succeed through strategic alliances* (Vol. 109). John Wiley & Sons.
- Bardin, L. (1995). *Análise de conteúdo* 12. Lisboa (PT): Edições, 70.
- Barki, E. (2015). Negócios de impacto: tendência ou modismo? *Sociedade e Gestão. GVExecutivo* (Vol. 14), 14-17.
- Barki, E., Comini, G., Cunliffe, A., Hart, S., & Rai, S. (2015). Social entrepreneurship and social business: retrospective and prospective research. *Revista de Administração de Empresas*, 55(4), 380-384.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
- Bathelt, H., Malmberg, A., & Maskell, P. (2004). Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in human geography*, 28(1), 31-56.
- Battilana, J., & Dorado, S. (2010). Building sustainable hybrid organizations: The case of commercial microfinance organizations. *Academy of management Journal*, 53(6), 1419-1440.
- Battilana, J., & Lee, M. (2014). Advancing research on hybrid organizing—Insights from the study of social enterprises. *The Academy of Management Annals*, 8(1), 397-441.
- Camacho Gómez, M., & Pérez Berlanga, G. (2013). Restaurantes Toks: estrategias de responsabilidad social. *Innovar*, 23(49), 141-155.
- Camisón, C., & Forés, B. (2010). Knowledge absorptive capacity: New insights for its conceptualization and measurement. *Journal of Business Research*, 63(7), 707-715.
- Cassol, A., Gonçalo, C. R., Santos, A., & Ruas, R. L. (2016). A administração estratégica do capital intelectual: um modelo baseado na capacidade absorptiva para potencializar inovação. *Iberoamerican Journal of Strategic Management (IJSM)*, 15(1), 27-43.

- Cassol, A., Zapalai, J., & Cintra, R. F. (2017). Capacidade absorptiva como propulsora da inovação em empresas incubadas de Santa Catarina. *Revista Ciências Administrativas*, 23(1), 9-41.
- Campos, T. M., Martens, C. D. P., de Resende, M. R., Carmona, V. C., & Lima, E. (2013). Produção científica brasileira sobre empreendedorismo social entre 2000 e 2012. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 1(2), 60-89.
- Carayannis, E. G., & Campbell, D. F. (2009). 'Mode 3'and'Quadruple Helix': toward a 21st century fractal innovation ecosystem. *International journal of technology management*, 46(3-4), 201-234.
- Carayannis, E. G., & Rakhmatullin, R. (2014). The quadruple/quintuple innovation helixes and smart specialisation strategies for sustainable and inclusive growth in Europe and beyond. *Journal of the Knowledge Economy*, 5(2), 212-239.
- Cobo, M. J., López-Herrera, A. G., Herrera-Viedma, E., & Herrera, F. (2011). Science mapping software tools: Review, analysis, and cooperative study among tools. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 62(7), 1382-1402.
- Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1989). Innovation and learning: the two faces of R & D. *The economic journal*, 99(397), 569-596.
- Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative science quarterly*, 35(1), 128-152.
- Comini, G. M. (2016). *Negócios sociais e inovação social: um retrato de experiências brasileiras* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Comini, G., Barki, E., & de Aguiar, L. T. (2012). A three-pronged approach to social business: A Brazilian multi-case analysis. *Revista de Administração*, 47(3), 385-397.
- Cull, R., Asli Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J. (2009). Microfinance meets the market. *Journal of Economic perspectives*, 23(1), 167-92.
- Dees, J. G. (1994). *Social enterprise: Private initiatives for the common good*. Harvard Business School.
- Dees, G. (1998). Enterprising Non-profits. *Harvard Business Review*. *January/February*, p55.
- Dyer, J. H., & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of management review*, 23(4), 660-679.
- Easterby-Smith, M., Graca, M., Antonacopoulou, E., & Ferdinand, J. (2005). Absorptive capacity in practice: an empirical examination of Zahra and George's model. In 6th International Organizational Knowledge, Learning and Capabilities Conference, Bentley College, Waltham.

- Eisenhardt, K. M., & Graebner, M. E. (2007). Theory building from cases: Opportunities and challenges. *The Academy of Management Journal*, 50(1), 25-32.
- Etzkowitz, H.; Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2): 109-123.
- Gaiotto, S. A. V. (2016). Empreendedorismo social: estudo bibliométrico sobre a produção nacional e internacional. *REGEPE-Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 5(2), 101-123.
- Gebauer, H., & Reynoso, J. (2013). An agenda for service research at the base of the pyramid. *Journal of Service Management*, 24(5), 482-502.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.
- Giuliani, E. (2013). Network dynamics in regional clusters: Evidence from Chile. *Research Policy*, 42(8), 1406-1419.
- Godói-de-Sousa, E., & Fischer, R. M. (2012). The succession process at social enterprises in Brazil. *Revista de Administração*, 47(3), 473-488.
- Godoy, A. S. (1995). Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. *Revista de Administração de empresas*, 35(3), 20-29.
- Gonçalves, R. B., Vieira, G. B. B., & Pedrozo, E. Á. (2014). O impacto da capacidade absorviva e do aprendizado no desempenho internacional das empresas um estudo de múltiplos casos. *Alcance*. Itajaí. Vol. 18, n. 3 (out./dez. 2014), p. 674-694.
- Grant, R. M. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *California management review*, 33(3), 114-135.
- Grimpe, C., & Sofka, W. (2009). Search patterns and absorptive capacity: Low-and high-technology sectors in European countries. *Research policy*, 38(3), 495-506.
- Halme, M., Lindeman, S., & Linna, P. (2012). Innovation for inclusive business: Intrapreneurial bricolage in multinational corporations. *Journal of Management Studies*, 49(4), 743-784.
- Hervas-Oliver, J. L., & Albors-Garrigos, J. (2008). The role of the firm's internal and relational capabilities in clusters: when distance and embeddedness are not enough to explain innovation. *Journal of Economic Geography*, 9(2), 263-283.
- Ikenami, R. K., Garnica, L. A., & Ringer, N. J. (2016). Ecosistemas de inovação: abordagem analítica da perspectiva empresarial para formulação de estratégias de interação. *Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace*, 7(1).
- Ikenami, R. K. (2016). A abordagem ecossistema em teoria organizacional: fundamentos e contribuições (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).

- Jacobides, M. G., Cennamo, C., & Gawer, A. (2018). Towards a theory of ecosystems. *Strategic Management Journal*, 39(8), 2255-2276
- Jansen, J. J., Van Den Bosch, F. A., & Volberda, H. W. (2005). Managing potential and realized absorptive capacity: how do organizational antecedents matter?. *Academy of management journal*, 48(6), 999-1015.
- Jin-fu, W. (2010, March). Framework for university-industry cooperation innovation ecosystem: Factors and countermeasure. In 2010 International Conference on Challenges in Environmental Science and Computer Engineering (Vol. 2, pp. 303-306). IEEE.
- Johnson, W. H. (2008). Roles, resources and benefits of intermediate organizations supporting triple helix collaborative R&D: The case of Precarn. *Technovation*, 28(8), 495-505.
- Kogut, B. (2000). The network as knowledge: Generative rules and the emergence of structure. *Strategic management journal*, 21(3), 405-425.
- Kyama, R., Comini, G., & D'Amario, E. (2014). Criação de Negócios sociais no Brasil: um estudo exploratório. XXXVIII Enanpad.
- Lakatos, E. M., & Marconi, M. D. A. (2007). *Fundamentos de metodologia científica*. 5. reimp. São Paulo: Atlas, 310.
- Lane, P. J., & Lubatkin, M. (1998). Relative absorptive capacity and interorganizational learning. *Strategic management journal*, 19(5), 461-477.
- Larrinaga Villarreal, O. (2017). Is it desirable, necessary and possible to perform research using case studies?. *Cuadernos de Gestión*, 17(1), 147- 172.
- Malmberg, A., & Maskell, P. (2010). An evolutionary approach to localized learning and spatial clustering. In *Handbook of evolutionary economic geography* (pp. 391-405). Edward Elgar Publishing.
- Marquez, P.; Reficco, E. e Berger, G. (2009). Negócios inclusivos en América Latina. *Harvard Business Review*. Pag. 28-38.
- McEvily, B., & Zaheer, A. (1999). Bridging ties: A source of firm heterogeneity in competitive capabilities. *Strategic management journal*, 20(12), 1133-1156.
- de Medeiros, C. B., Ribeiro Machado, L. C., de Araújo Pereira, L. C., de Almeida Costa, Í. C., & Pasa Gomez, C. (2017). Inovação Social e Empreendedorismo Social: Uma Análise Sob a Perspectiva da Economia Solidária. *GESTÃO. Org: Revista Eletrônica de Gestão Organizacional*, 15(1).
- Merigó, J. M., Cancino, C. A., Coronado, F., & Urbano, D. (2016). Academic research in innovation: a country analysis. *Scientometrics*, 108(2), 559-593.

- Merriam, S. B. (1998). *Qualitative Research and Case Study Applications in Education. Revised and Expanded from " Case Study Research in Education."*. Jossey-Bass Publishers, 350 Sansome St, San Francisco, CA 94104.
- Mina, A., Bascavusoglu-Moreau, E., & Hughes, A. (2014). Open service innovation and the firm's search for external knowledge. *Research Policy*, 43(5), 853-866.
- Moore, J. F. (1993). Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard business review*, 71(3), 75-86.
- Moura, A., Comini, G., & Teodosio, A. D. S. D. S. (2015). The international growth of a social business: a case study. *Revista de Administração de empresas*, 55(4), 444-460.
- Munroe, T.; Wesrwind, M. (2008). El ecosistema de innovación de Silicon Valley. Malaga, España: Euromedia Comunicación, (3), 46-91.
- do Nascimento, C., Fazon, C. B., Oliveira, D. A., & Hid, D. S. (2012). Inovação no desenvolvimento local através de negócios sociais. *Pensamento & Realidade*, 27(3).
- Neto, F., & Froes, C. (2002). *Empreendedorismo social: a transição para a sociedade sustentável*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 109.
- Nordberg, K. (2015). Enabling regional growth in peripheral non-university regions—the impact of a quadruple helix intermediate organisation. *Journal of the Knowledge Economy*, 6(2), 334-356.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- de Oliveira Anacleto, K. C., de Paiva, R. V. C., & Cunha Moura, L. R. (2017). Propolis Project: Development of a social business model proposal. *Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios*, 10(3).
- Pache, A. C., & Santos, F. (2013). Inside the hybrid organization: Selective coupling as a response to competing institutional logics. *Academy of Management Journal*, 56(4), 972-1001.
- Parente, C., Santos, M., Chaves, R. R., & Costa, D. (2011). *Empreendedorismo social: contributos teóricos para a sua definição*.
- Patton, M. (2002). *Qualitative research and evaluation methods* (3rd ed.). Thousand Oaks: Sage.
- Peteraf, M. A. (1993). The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. *Strategic management journal*, 14(3), 179-191.
- Petrini, M., Scherer, P., & Back, L. (2016). Modelo de negócios com impacto social. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 56(2), 209-225.

- PNUD, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (2015). Mercados inclusivos no Brasil. Desafios e oportunidades do ecossistema de negócios.
- Porter, M. E. (1981). The contributions of industrial organization to strategic management. *Academy of management review*, 6(4), 609-620.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage*. New York.
- Porter, M. E. (1991). Towards a dynamic theory of strategy. *Strategic management journal*, 12(S2), 95-117.
- Prahalad, C. K., & Hart, S. L. (2002). The fortune at the bottom of the pyramid. *Strategy and Business*, 54-54.
- Rahman, M., & Hussain, M. (2012). Social business, accountability, and performance reporting. *Humanomics*, 28(2), 118-132.
- Ribeiro da Silva, A., Ferreira Sousa, L. F., & Godói de Sousa, E. (2016). Toms Shoes: o empreendedorismo social analisado a partir de práticas sociais do setor privado. *Gestão & Planejamento-G&P*, 17(2).
- Roman-Calderon, J. P., Odoardi, C., & Battistelli, A. (2015). Cause-fit, positive attitudes and behaviors within hybrid Colombian organizations. *Revista de Administração de Empresas*, 55(4), 408-417.
- Romani-Diasa, M., Iizukab, E. S., & Walchhutterc, S. (2017). Agenda de Pesquisa em Empreendedorismo Social e Negócios Sociais. *Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace*, 8(3).
- Rossetto, D. E., Bernardes, R. C., Borini, F. M., & Gattaz, C. C. (2018). Structure and evolution of innovation research in the last 60 years: Review and future trends in the field of business through the citations and co-citations analysis. *Scientometrics*, 115(3), 1329-1363.
- Rosolen, T., Tiscoski, G. P., & Comini, G. M. (2014). Empreendedorismo social e negócios sociais: Um estudo bibliométrico da produção nacional e internacional. *Revista Interdisciplinar de gestão social*, 3(1).
- Ruas, T. L., & Pereira, L. (2014). Como construir indicadores de Ciência, Tecnologia e Inovação utilizando Web of Science, Derwent World Patent Index, Bibexcel e Pajek? *Perspectivas em Ciência da Informação*, 19(3), 52-81.
- Russell, M. G., Still, K., Huhtamäki, J., Yu, C., & Rubens, N. (2011, July). Transforming innovation ecosystems through shared vision and network orchestration. In *Triple Helix IX International Conference*. Stanford (pp. 24-37).
- Short, J. C., Moss, T. W., & Lumpkin, G. T. (2009). Research in social entrepreneurship: Past contributions and future opportunities. *Strategic entrepreneurship journal*, 3(2), 161-194.

- Silva, C. S., & Iizuka, E. S. (2018). Mapeamento de negócios sociais e organizações congêneres no Brasil. *Revista de Ciências da Administração*, 1(3), 123-137.
- da Silva, M. D. F., de Moura, L. R., & Junqueira, L. P. (2015). As interfaces entre empreendedorismo social, negócios sociais e redes sociais no campo social. *Ciências da Administração*, 17(42), 121-130.
- Smith, W. K., Gonin, M., & Besharov, M. L. (2013). Managing social-business tensions: A review and research agenda for social enterprise. *Business Ethics Quarterly*, 23(3), 407-442.
- de Sousa Teodósio, A. D. S., & Comini, G. (2012). Inclusive business and poverty: prospects in the Brazilian context. *Revista de Administração*, 47(3), 410-421.
- Spinosa, L. M., Schlemm, M. M., & Reis, R. S. (2015). Brazilian innovation ecosystems in perspective: some challenges for stakeholders. *REBRAE*, 8(3), 386-400.
- Steiber, A., & Alänge, S. (2013). The formation and growth of Google: A firm-level triple helix perspective. *Social Science Information*, 52(4), 575-604.
- Tallman, S., Jenkins, M., Henry, N., & Pinch, S. (2004). Knowledge, clusters, and competitive advantage. *Academy of management review*, 29(2), 258-271.
- Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic management journal*, 28(13), 1319-1350.
- Teixeira, C., Ehlers, A. C., Calegari, D., Hamad, A., Pinheiro, C. D., Lima, C. P., & Souza, R. K. (2016). Ecosistema de inovação na educação de Santa Catarina. *Vieira*, MS, 11-30.
- Teixeira, C. S., Trzeciak, D. S., & Varvakis, G. (2017). Ecosistema de Inovação: alinhamento conceitual. Florianópolis: Perse. Recuperado em 24 de maio de 2019.
- de Sousa Teodósio, A. D. S., & Comini, G. (2012). Inclusive business and poverty: prospects in the Brazilian context. *Revista de Administração*, 47(3), 410-421.
- Thompson, J. D., & MacMillan, I. C. (2010). Business models: Creating new markets and societal wealth. *Long Range Planning*, 43(2-3), 291-307.
- Tracey, P., Phillips, N., & Jarvis, O. (2011). Bridging institutional entrepreneurship and the creation of new organizational forms: A multilevel model. *Organization science*, 22(1), 60-80.
- Vale, G. M. V., & de Oliveira Guimarães, L. (2010). Redes sociais na criação e mortalidade de empresas. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 50(3), 325-337.
- Van Raan, A. F. (2005). For your citations only? Hot topics in bibliometric analysis. *Measurement: interdisciplinary research and perspectives*, 3(1), 50-62.
- Van Eck, N. J., & Waltman, L. (2014). Visualizing bibliometric networks. In *Measuring scholarly impact* (pp. 285-320). Springer, Cham.

- Versiani, A. F., Cruz, M., Ferreira, M., & Geuimarães, L. (2010). Mensuração da Capacidade Absortiva: até que ponto a literatura avançou. Encontro nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 34.
- Villadsen, K. (2014). Tecnologia versus ação: uma falsa oposição atribuída a Foucault nos estudos organizacionais. *Organizações & Sociedade*, 21(71), 643-660.
- Volberda, H. W., Foss, N. J., & Lyles, M. A. (2010). Perspective—Absorbing the concept of absorptive capacity: How to realize its potential in the organization field. *Organization science*, 21(4), 931-951.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic management journal*, 5(2), 171-180.
- Wessner C. W. et al. (2007). Innovation policies for the 21st century: Report of a symposium. National Academies Press.
- Wilson, F., & Post, J. E. (2013). Business models for people, planet (& profits): exploring the phenomena of social business, a market-based approach to social value creation. *Small Business Economics*, 40(3), 715-737.
- Wood Jr, T., Costa, C. C. M., Lima, G. D. M. R., & Guimarães, R. C. (2016). Impacto social: Estudo sobre programas brasileiros selecionados de pós-graduação em administração de empresas. *Revista de Administração Contemporânea*, 20(1), 21-40.
- Yin, R.K. (2016). *Qualitative Research from Start to Finish* (2nd ed.). New York: Guilford Press.
- Yunus, M., Moingeon, B., & Lehmann-Ortega, L. (2010). Building social business models: Lessons from the Grameen experience. *Long range planning*, 43(2-3), 308-325.
- Zahra, S. A., & George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. *Academy of management*

APÊNDICES

APÊNDICE 1 – Links de Conteúdos Complementares (Capítulo 2)

<http://itcg.org.br/2017/07/27/itcg-e-vencedora-do-programa-de-aceleracao-e-incubacao-de-impacto-ice-2017/>

<https://portal.insa.gov.br/#areas-de-atuacao>

<http://nutes.uepb.edu.br/#>

[https://estudante.ifpb.edu.br/cursos/?cidade=8&modalidade=&nome=&formacao=&nivel_for
macao=&turno=&forma_acesso=](https://estudante.ifpb.edu.br/cursos/?cidade=8&modalidade=&nome=&formacao=&nivel_for
macao=&turno=&forma_acesso=)

[http://evl.com.br/site/projeto-da-evl-e-1o-lugar-estadual-do-premio-sebrae-de-educacao-
empreendedora/](http://evl.com.br/site/projeto-da-evl-e-1o-lugar-estadual-do-premio-sebrae-de-educacao-
empreendedora/)

[https://campinagrande.pb.gov.br/parque-do-povo-recebe-inovacao-de-cabo-a-rabo-neste-mes-
de-junho/](https://campinagrande.pb.gov.br/parque-do-povo-recebe-inovacao-de-cabo-a-rabo-neste-mes-
de-junho/)

<https://www.embrapa.br/ecossistema-de-inovacao>

<https://www.virtus.ufcg.edu.br/#sobre>

APÊNDICE 2. Roteiro de entrevista – Negócio de Impacto Social

Orientações Gerais

Este roteiro de entrevista deve ser aplicado com os principais responsáveis pelo Negócio de Impacto Social escolhido. Ele está alinhado ao objetivo da pesquisa e, sendo um roteiro semiestruturado, poderá sofrer adaptações a partir do *feeling* do pesquisador.

No início da entrevista:

- I. Solicitar autorização para gravação da entrevista. Ressaltar que será transcrita;
- II. Buscar consentimento acerca do uso do nome da empresa e dos respondentes quando das publicações.

Objetivo Específico

Analisar a capacidade absorptiva dos NIS face aos relacionamentos com os atores institucionais proporcionados pelo ecossistema de Campina Grande – PB.

PARTE I

Questões Gerais

1. Nome da empresa:
2. Onde é sediada?
3. Área de Atuação:
4. Nome do respondente:
5. Formação:
6. Cargo na empresa:
7. Quantidade de funcionários:
8. Formação dos funcionários:
9. Há quanto tempo a empresa foi fundada?
10. Você já teve outros negócios além desse? Fale sobre.
11. Fale sobre sua trajetória referente à empresa...

PARTE II

Questões referentes à Capacidade Absortiva dos NIS diante das Instituições

1. Principais motivos que levaram a empresa a escolher a ITCG (histórico de sucesso, prêmios recebidos pela incubadora, qualidade dos benefícios oferecidos, localização, infraestrutura, qualidade dos gestores, única na região, proximidade com a universidade, conexão com outras empresas);
2. Quais instituições contribuíram com o desenvolvimento dessa empresa?

- a. Recebeu suporte de alguma **instituição de poder público**? (prefeitura, governo do estado etc.)? Como foi essa aproximação? Em que resultou o suporte recebido?
 - b. Recebeu suporte de alguma **instituição do setor privado**? (Outras empresas, pesquisadores, professores etc.)? Como foi essa aproximação? Em que resultou o suporte recebido?
 - c. Recebeu suporte de alguma instituição de **organização da sociedade civil**? (cooperativas locais, associações, ONGs etc.)? Como foi essa aproximação? Em que resultou o suporte recebido?
 - d. Recebeu suporte de alguma **instituição de ensino** (universidades públicas e privadas, institutos federais etc.)? Como foi essa aproximação? Em que resultou o suporte recebido?
 - e. Recebeu suporte de alguma **instituição financeira**? (bancos, investidores anjo etc.)? Como foi essa aproximação? Em que resultou o suporte recebido?
 - f. Recebeu suporte de alguma **outra instituição**? (incubadoras, aceleradoras, parque tecnológico, de P&D etc.)? Como foi essa aproximação? Em que resultou o suporte recebido?
3. Quais ações/eventos/programas/práticas realizados por essas instituições a empresa participou? Como ficou sabendo delas?
 4. Participar dessas ações tem contribuído para o desenvolvimento da empresa? De que forma?
 5. Foi realizada alguma modificação na empresa (modelo de negócio, produto, serviço etc.) após a participação nessas ações? Quais?
 6. Já participou de algum edital de subvenção econômica? Quais? Como ficou sabendo? Houve suporte de alguma instituição nessa participação?
 7. Como você enxerga a importância dessas instituições para o desenvolvimento do seu negócio?
 8. O que você acha que poderia ser melhorado para que essas instituições contribuam mais para o seu negócio?
 9. Quais as instituições que você conhece (ou já ouviu falar) aqui na cidade que oferecem algum tipo de suporte para NIS?
 10. Como você se sente dentro de um ecossistema colaborativo?

11. Você acredita que sua empresa contribui com as instituições com as quais se relaciona? Como você descreve essa contribuição?
12. A interação com esses atores tem contribuído para a criação de valor do seu negócio? Como?

APÊNDICE 3 – Comprovante de Submissão do Artigo 1

[REGEPE] Agradecimento pela submissão > Caixa de entrada x



'Srta. Tayze Cristine Araújo Aguiar' via Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empre... seg., 18 de nov. de 2019 18:23

para eu ▾



Srta. Tayze Cristine Araújo Aguiar,

Agradecemos a submissão do trabalho "Negócios de Impacto Social: um estudo bibliométrico sobre as publicações nacionais e internacionais (2009-2018)" para a revista Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas.

Acompanhe o progresso da sua submissão por meio da interface de administração do sistema, disponível em:

URL da submissão: <https://www.regepe.org.br/regepe/author/submission/1777>

Login: tayze

Em caso de dúvidas, entre em contato via e-mail.

Agradecemos mais uma vez considerar nossa revista como meio de compartilhar seu trabalho.

Vânia Maria Jorge Nassif

Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas

REGEPE - Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas

<http://www.regepe.org.br/index.php/regepe>

APÊNDICE 4 – Comprovante de Submissão do Artigo 2

[RGSA] Agradecimento pela submissão ▶



'Srta Tayze Cristine Araujo Aguiar' via Revista de Gestão Social e Ambiental <rgsaeletronica@gmail.com>
para eu ▾

14:06 (há 5 minutos)



Srta Tayze Cristine Araujo Aguiar,

Agradecemos a submissão do trabalho "A Capacidade absorviva dos Negócios de Impacto Social face aos relacionamentos proporcionados pelo ecossistema na cidade de Campina Grande – PB" para a revista Revista de Gestão Social e Ambiental.

Acompanhe o progresso da sua submissão por meio da interface de administração do sistema, disponível em:

URL da submissão: <https://rgsa.emnuvens.com.br/rgsa/author/submission/2281>

Login: tayze


Em caso de dúvidas, entre em contato via e-mail.

Agradecemos mais uma vez considerar nossa revista como meio de compartilhar seu trabalho.

Lilian Soares Outtes Wanderley
Revista de Gestão Social e Ambiental

Revista de Gestão Social e Ambiental - RGSA
ISSN: 1981-982X
<http://rgsa.emnuvens.com.br>

APÊNDICE 5 – Comprovante de Submissão do Artigo 3

[GR] Agradecimento pela Submissão  Caixa de entrada x



Edson Kubo editoria_gr@adm.uscs.edu.br por_vps.uniduniloja.com.br
para eu ▾

12:18 (há 3 minutos)

Srta Tayze Cristine Araujo Aguiar,

Agradecemos a submissão do seu manuscrito "Os Papeis dos Atores Institucionais no Ecosistema de Negócios de Impacto Social na cidade de Campina Grande - PB" para Gestão & Regionalidade. Através da interface de administração do sistema, utilizado para a submissão, será possível acompanhar o progresso do documento dentro do processo editorial, bastando logar no sistema localizado em:

URL do Manuscrito:

https://seer.uscs.edu.br/index.php/revista_gestao/author/submission/6581

Login: tayze

Em caso de dúvidas, envie suas questões para este email. Agradecemos mais uma vez considerar nossa revista como meio de transmitir ao público seu trabalho.

...