

POLÍTICAS PÚBLICAS PARA FOMENTAR O EMPREENDEDORISMO SOCIAL: UMA ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE O BRASIL E O REINO UNIDO

Anahi Vollet Franco[1]
Márcia Freire de Oliveira[2]

Resumo

O empreendedorismo social é uma alternativa relevante para o enfrentamento de problemas sociais complexos, ao articular geração de valor econômico e impacto social positivo. No entanto, o desenvolvimento desse campo varia entre países, especialmente em função das diferenças nos arranjos institucionais e nas políticas públicas de apoio. Diante disso este estudo tem como objetivo analisar comparativamente os instrumentos de apoio ao empreendedorismo social no Brasil e no Reino Unido, justificando-se a escolha deste último por seu reconhecimento como referência internacional na estruturação de políticas voltadas ao setor. Metodologicamente, trata-se de uma pesquisa qualitativa, de caráter exploratório e descritivo, baseada em revisão bibliográfica e análise comparativa de literatura acadêmica e documentos institucionais, com apoio da plataforma Consensus. Os resultados indicam que o Reino Unido apresenta um ambiente institucional mais estruturado, com instrumentos legais e financeiros consolidados, enquanto o Brasil ainda enfrenta desafios como a fragmentação institucional e a ausência de um marco regulatório específico. A análise comparativa permite identificar boas práticas e reforça a importância do fortalecimento das políticas públicas como caminho para o desenvolvimento do empreendedorismo social no Brasil.
Palavras-chave: empreendedorismo social; inovação social; políticas públicas; arranjos institucionais

INTRODUÇÃO

Com o agravamento das desigualdades sociais e da exclusão estrutural, cresce a necessidade de soluções que conciliem desenvolvimento econômico e justiça social. Nesse contexto, o empreendedorismo social se destaca ao combinar estratégias de mercado com a geração de impacto positivo, buscando transformar realidades vulneráveis por meio da articulação entre Estado, setor privado e sociedade civil (Bansal, 2019).

Mais do que uma tendência, esse modelo vem se consolidando por priorizar a criação de valor social coletivo, desafiando a lógica tradicional orientada apenas ao lucro (Mair; Marti, 2006; Dees, 1998). No entanto, sua expansão depende da existência de um ambiente

[1] Graduando em Relações Internacionais, Universidade Federal de Uberlândia - UFU (anahi.franco@ufu.br)
[2] Professora da Faculdade de Gestão e Negócios da Universidade Federal de Uberlândia – FAGEN/UFU (marciafreire@ufu.br)

institucional favorável, no qual políticas públicas desempenham papel central ao oferecer suporte regulatório, financeiro e técnico (Surie, 2017).

A presença e a qualidade dessas políticas variam entre países. Enquanto alguns desenvolveram estruturas institucionais consolidadas, outros ainda apresentam iniciativas fragmentadas. Nesse cenário, o Reino Unido é frequentemente apontado como referência internacional, com políticas específicas e instrumentos estruturados, ao passo que o Brasil, apesar do dinamismo de sua sociedade civil, ainda enfrenta desafios como a ausência de marco regulatório próprio e a limitação de mecanismos de financiamento.

Diante disso, este trabalho busca responder à seguinte questão: como as políticas públicas no Brasil e no Reino Unido contribuem para o fomento do empreendedorismo social e quais aprendizados podem ser extraídos da experiência britânica? Parte-se da hipótese de que o Reino Unido apresenta um ecossistema mais estruturado, enquanto o Brasil ainda opera de forma mais fragmentada.

Assim, o objetivo geral é analisar comparativamente as políticas públicas de apoio ao empreendedorismo social nesses dois países, identificando boas práticas e possíveis recomendações para o contexto brasileiro. Especificamente, o estudo discute o conceito de empreendedorismo social, analisa as políticas públicas nos dois países e realiza uma comparação entre seus arranjos institucionais.

O trabalho está organizado em quatro partes: referencial teórico, metodologia, análise dos casos do Brasil e do Reino Unido com comparação, e considerações finais.

REVISÃO DA LITERATURA

O interesse pelo empreendedorismo social tem crescido significativamente, refletindo mudanças na forma como a sociedade enfrenta problemas sociais complexos. Segundo Austin, Stevenson e Wei-Skillern (2006, p. 2), trata-se de “an innovative, social value creating activity that can occur within or across the nonprofit, business, or government sectors”, evidenciando que pode ocorrer em diferentes setores. Esse tipo de empreendedorismo é impulsionado por uma missão social e pela busca de soluções para problemas como desigualdade e exclusão social, sendo que a geração de recursos financeiros atua como meio para sustentar o impacto social (Gandhi; Raina, 2018). Nesse contexto, o papel do Estado e das políticas públicas torna-se fundamental para a criação de condições favoráveis ao desenvolvimento dessas iniciativas. Assim, o empreendedorismo social depende não apenas da ação dos empreendedores, mas também do ambiente institucional em que está inserido.

A inovação social, por sua vez, é definida como uma solução inovadora para problemas sociais, mais eficaz ou sustentável que as alternativas existentes, com valor voltado à sociedade (Phills; Deiglmeier; Miller, 2008). Diferente da inovação tradicional, seu foco está na criação de valor social e na promoção de transformações estruturais. O empreendedorismo social e a inovação social se conectam, mas não são idênticos. Enquanto o primeiro está mais associado à atuação de indivíduos ou organizações específicas, a inovação social envolve processos mais amplos de transformação social, frequentemente baseados em colaboração e participação coletiva (Cunha; Benneworth, 2014).

O Estado ocupa posição central no desenvolvimento do empreendedorismo social, atuando não apenas como financiador, mas também como responsável por estruturar o ambiente

institucional por meio de políticas públicas e instrumentos regulatórios (Bozhikin; Mackee; Costa, 2019). Entre os principais mecanismos estão marcos regulatórios, incentivos, financiamento e apoio institucional. Políticas públicas que combinam apoio financeiro, capacitação e articulação entre diferentes atores tendem a gerar melhores resultados no fortalecimento do setor (Schin et al., 2023). Entretanto, também é importante considerar os limites dessa atuação, especialmente no que diz respeito à dependência de recursos públicos, que pode comprometer a sustentabilidade das organizações e aumentar sua vulnerabilidade a mudanças políticas (Johansson; Gabrielsson, 2021).

A criação de valor social é entendida como um processo dinâmico, baseado em inovação e interação entre diferentes atores. Nascimento et al. (2024) propõem o ciclo de valor, composto por geração, apropriação, devolução e transformação, evidenciando seu caráter contínuo. No entanto, essa capacidade é condicionada pelos arranjos institucionais, que influenciam diretamente o desenvolvimento e a sustentabilidade das iniciativas. Nesse sentido, Stephan, Uhlaner e Stride (2015) destacam o papel do Estado na redistribuição de recursos e na promoção do bem-estar coletivo.

Em contextos marcados por fragilidade institucional, a criação de valor social enfrenta maiores desafios, exigindo estratégias adaptativas por parte das organizações (Živojinović; Ludvig; Högel, 2019). Assim, a geração e a sustentação do valor social resultam da interação entre a ação empreendedora e o contexto institucional, evidenciando que o desenvolvimento do empreendedorismo social depende tanto dos atores quanto das condições estruturais em que estão inseridos.

METODOLOGIA

A presente pesquisa adota uma abordagem qualitativa (Minayo, 2001), voltada à análise comparativa das políticas públicas de fomento ao empreendedorismo social no Brasil e no Reino Unido. Além da abordagem qualitativa, a pesquisa também pode ser classificada quanto aos seus objetivos como exploratória e descritiva (Gil, 2008). O método de abordagem utilizado é o hipotético-dedutivo (Lakatos e Marconi, 2003), partindo da hipótese de que o Reino Unido apresenta um arcabouço institucional mais consolidado para o desenvolvimento e fortalecimento do empreendedorismo social quando comparado ao contexto brasileiro.

Para a realização da pesquisa foi feita uma pesquisa bibliográfica (Gil, 2008), efetuada por meio da revisão de literatura acadêmica nacional e internacional sobre empreendedorismo social, inovação social e políticas públicas. Durante o processo de levantamento bibliográfico também foram utilizadas ferramentas digitais de apoio à pesquisa acadêmica, incluindo plataformas baseadas em inteligência artificial, com destaque para o uso da plataforma Consensus. O uso dessa ferramenta teve caráter exclusivamente auxiliar, sendo a seleção, interpretação e análise final das fontes realizadas de forma crítica pela autora. Além da pesquisa bibliográfica foi feito o levantamento de legislações, programas governamentais, relatórios institucionais e documentos produzidos por organismos nacionais e internacionais relacionados ao fomento do empreendedorismo social.

A análise foi feita por meio do método comparativo (Sartori, 1991), buscando identificar semelhanças, diferenças, lacunas e boas práticas nas estratégias de incentivo ao empreendedorismo social adotadas pelos dois países. A escolha dos casos se justifica pelo fato de o Reino Unido ser frequentemente apontado na literatura internacional como uma referência

no desenvolvimento de políticas públicas voltadas ao setor, enquanto o Brasil apresenta um cenário em construção, com iniciativas ainda mais fragmentadas.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

POLÍTICAS PÚBLICAS E EMPREENDEDORISMO SOCIAL NO BRASIL

Histórico e evolução do empreendedorismo social no Brasil

O empreendedorismo social no Brasil não surgiu de forma isolada, mas como resultado de transformações institucionais, mudanças no papel do Estado e fortalecimento da sociedade civil a partir da década de 1990. Nesse período, organizações passam a adotar modelos de gestão mais profissionalizados, incorporando práticas do setor privado sem abandonar a missão social (Couto; Vazquez; Corrêa, 2020). A partir dos anos 2000, intensifica-se o processo de hibridização organizacional, no qual diferentes lógicas — especialmente a de mercado, voltada à geração de receita, e a social, orientada ao impacto — passam a coexistir em uma mesma estrutura. Isso permite que as organizações conciliem sustentabilidade financeira e geração de valor social, aproximando-se da ideia de integração entre valor econômico e social (Achleitner; Heister; Stahl, 2007).

Paralelamente, políticas públicas voltadas à formalização e ao estímulo a micro e pequenos negócios contribuíram para ampliar a base empreendedora no país. Ao favorecer a formalização, simplificação tributária e acesso ao crédito, essas políticas ajudaram a criar um ambiente mais propício ao surgimento de iniciativas híbridas (Otto; Vieira, 2020).

Na década de 2010, observa-se maior estruturação do campo, com o fortalecimento dos ecossistemas de impacto, compostos por atores como aceleradoras, incubadoras, fundos e universidades. Esses agentes ampliam o acesso a financiamento, capacitação e redes de apoio, reduzindo barreiras e evidenciando que o desenvolvimento do setor depende da articulação entre diferentes atores e instituições (Morais-Da-Silva *et al.*, 2020; Terjesen; Bosma; Stam, 2016).

Entretanto, a incorporação da lógica de mercado também gera tensões. Estudos apontam que a ênfase em competitividade e geração de receita pode não ser suficiente para enfrentar desigualdades estruturais, especialmente quando não há políticas públicas articuladas (Flory; Andreassi; Teixeira, 2013).

Assim, o desenvolvimento do empreendedorismo social no Brasil evidencia que a criação de valor social resulta da interação entre atores, políticas públicas e estruturas institucionais, sendo um processo dinâmico que articula inovação, sustentabilidade econômica e compromisso social (Achleitner; Heister; Stahl, 2007).

Principais políticas públicas existentes: programas, leis e iniciativas

No Brasil, o empreendedorismo social não conta com uma política pública específica que o reconheça formalmente como categoria jurídica. O incentivo ocorre de forma indireta, por meio de políticas voltadas ao empreendedorismo, à inclusão produtiva e ao desenvolvimento econômico.

A Lei Complementar nº 123/2006 e a Lei Complementar nº 128/2008, que instituiu o Microempreendedor Individual (MEI), contribuíram para reduzir burocracias e custos de formalização (Brasil, 2006; Brasil, 2008). Para o empreendedor social, isso permite operar

legalmente, acessar crédito e participar de editais. No entanto, essas leis não diferenciam empreendimentos com finalidade social daqueles voltados ao lucro, evidenciando seu caráter genérico.

No campo do financiamento, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), instituído pela Lei nº 11.110/2005 (Brasil, 2005), amplia o acesso ao crédito para empreendedores de baixa renda, contribuindo para iniciativas em territórios vulneráveis. Ainda assim, trata-se de uma política ampla, sem critérios específicos para negócios de impacto, o que limita seu alcance estrutural.

Programas de capacitação, como os promovidos pelo Sebrae, também exercem papel relevante ao fortalecer a gestão e o planejamento dos empreendimentos (Sebrae, 2026). Contudo, permanecem centrados na lógica empresarial tradicional, sem incorporar necessariamente métricas de impacto social.

Além disso, observa-se o crescimento do apoio de empresas privadas por meio de editais, fundos de impacto e programas de aceleração. Embora não sejam políticas públicas, esses instrumentos ampliam o acesso a recursos e conexões, ao mesmo tempo em que evidenciam a ausência de um sistema público estruturado de financiamento para o setor.

Assim, as políticas existentes contribuem ao reduzir barreiras de formalização, ampliar o acesso ao crédito e oferecer capacitação. No entanto, são indiretas, pois não reconhecem formalmente o empreendedorismo social nem estabelecem mecanismos específicos de incentivo ou mensuração de impacto, resultando em um modelo marcado por incentivos difusos e menor coordenação institucional.

Desafios e limitações do modelo brasileiro

Apesar dos avanços institucionais, o empreendedorismo social no Brasil ainda se desenvolve em um ambiente marcado por limitações importantes, indicando que o arranjo institucional não está plenamente estruturado para reconhecer e fortalecer o setor de forma estratégica.

O principal desafio é a inexistência de um marco regulatório específico. A ausência de uma categoria jurídica própria obriga os empreendimentos sociais a se enquadrarem em formatos já existentes, o que gera insegurança jurídica e dificulta a criação de incentivos direcionados. Como destacam Stephan, Uhlaner e Stride (2015), o ambiente institucional influencia diretamente as oportunidades disponíveis, de modo que a falta de reconhecimento formal limita os instrumentos de apoio.

Outro ponto central é a fragmentação das políticas públicas. Os instrumentos que impactam o setor estão distribuídos entre diferentes áreas, como microcrédito, inovação e desenvolvimento econômico, mas sem coordenação integrada. Embora existam iniciativas relevantes, a falta de articulação reduz a capacidade de consolidação de um ecossistema estruturado (Terjesen; Bosma; Stam, 2016).

Destaca-se também a dependência de financiamento privado e de parcerias intersetoriais. Fundos de impacto, aceleradoras e fundações empresariais têm papel importante, mas sua centralidade evidencia a ausência de mecanismos públicos mais robustos. Além disso, a dependência de atores privados torna o setor mais vulnerável a mudanças econômicas e estratégicas (Morais-Da-Silva *et al.*, 2020).

A mensuração do impacto social representa outro desafio. Diferentemente do desempenho financeiro, o impacto envolve mudanças qualitativas, mais difíceis de medir e padronizar, o que dificulta a avaliação dos resultados e o acesso a financiamentos de longo prazo (Rao-Nicholson et al., 2017).

Além disso, desigualdades regionais e vazios institucionais ampliam as dificuldades, exigindo estratégias adaptativas por parte dos empreendedores (Živojinović; Ludvig; Högel, 2019). Somam-se a isso a instabilidade política e a descontinuidade das políticas públicas, que reduzem a previsibilidade e dificultam o planejamento de longo prazo.

Assim, embora existam avanços, o modelo brasileiro ainda apresenta fragilidades relevantes, como a ausência de marco regulatório, a baixa coordenação institucional, a dependência de financiamento privado e as dificuldades de mensuração do impacto. O fortalecimento do setor depende, portanto, de maior articulação entre políticas públicas e do reconhecimento formal do impacto social como dimensão estratégica do desenvolvimento.

Exemplos de experiências nacionais

A compreensão das políticas públicas e das limitações institucionais pode ser aprofundada a partir da análise de experiências concretas, que evidenciam como o empreendedorismo social se desenvolve na prática no Brasil. Esses casos mostram tanto seu potencial transformador quanto os limites impostos pela ausência de políticas específicas, pela fragmentação institucional e pela dependência de apoios indiretos.

Um dos principais atores do ecossistema é a Artemisia, organização que apoia negócios de impacto por meio de aceleração, mentorias e conexão com investidores. Sua atuação evidencia o papel de organizações intermediárias na redução de barreiras, qualificação da gestão e ampliação do acesso a financiamento em um contexto sem políticas públicas específicas (Artemisia, 2026). Outro exemplo é o Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), que atua na promoção de investimentos de impacto e na articulação entre empreendedores, investidores e formuladores de políticas, reforçando a importância das parcerias intersetoriais (ICE, 2026).

No âmbito universitário, a Enactus Brasil destaca-se na formação de empreendedores sociais por meio de projetos desenvolvidos por estudantes, articulando universidades, empresas e comunidades. Esse modelo fortalece competências, amplia redes e estimula a geração de impacto (Enactus Brasil, 2026). Além disso, políticas públicas como o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) e o MEI contribuem para o acesso a crédito e a formalização, ainda que não sejam voltadas especificamente ao setor (Brasil, 2026).

Observa-se, portanto, que o empreendedorismo social no Brasil se desenvolve por meio de arranjos diversos que combinam atores públicos e privados. Organizações da sociedade civil, aceleradoras e investidores desempenham papel central na mobilização de recursos e apoio, enquanto políticas públicas contribuem de forma indireta ao criar condições básicas de funcionamento. Nesse contexto, o impacto social é construído em rede, a partir da interação entre diferentes atores e capacidades institucionais.

Ao mesmo tempo, essas experiências confirmam que, apesar do dinamismo do setor, sua consolidação ainda enfrenta limites importantes. A ausência de uma política pública específica, a falta de coordenação entre iniciativas e a dependência de apoios intersetoriais evidenciam que o empreendedorismo social ainda não é tratado como prioridade estratégica.

Assim, seu fortalecimento depende de maior articulação institucional e do reconhecimento formal do impacto social nas políticas de desenvolvimento.

POLÍTICAS PÚBLICAS E EMPREENDEDORISMO SOCIAL NO REINO UNIDO

Trajetória do Reino Unido como referência internacional

As raízes do empreendedorismo social no Reino Unido remontam às décadas de 1970 e 1980, quando organizações comunitárias e de caridade passaram a buscar formas de gerar receita para sustentar suas atividades. Nesse contexto, o termo *social enterprise* começou a ganhar visibilidade, ainda sem reconhecimento jurídico formal, impulsionado pela tradição britânica de voluntariado e associativismo (Stumbitz; Vickers; Lyon, 2019).

A partir de 1997, com o governo *New Labour*, esse movimento passa a ser incorporado de forma mais clara à agenda pública. Influenciado pela lógica da *Third Way*, o governo passou a incentivar organizações capazes de combinar eficiência econômica e inclusão social, reconhecendo seu papel no desenvolvimento local (Aiken et al., 2021). Esse processo se consolida com a criação da *Social Enterprise Unit* em 2001, que marca o reconhecimento do empreendedorismo social como parte da estratégia econômica do país (Park; Wilding, 2013).

Na sequência, em 2002, a publicação da estratégia "Social Enterprise: A Strategy for Success" estabelece uma definição formal de empresa social e propõe medidas para fortalecer o setor, ampliando o acesso a financiamento e a contratos públicos (Bull, 2018). Esse avanço é aprofundado em 2005, com a criação da *Community Interest Company (CIC)*, que reconhece juridicamente essas organizações e introduz mecanismos como o *asset lock*, reforçando sua legitimidade e reduzindo incertezas regulatórias (Bull, 2018; Park; Wilding, 2013).

A partir de 2010, observa-se uma nova etapa, marcada pelo fortalecimento do investimento social. A criação da *Big Society Capital* em 2012 e a expansão dos *Social Impact Bonds* ampliaram o acesso a recursos e reforçaram a importância da mensuração de impacto, ao mesmo tempo em que intensificaram debates sobre a crescente aproximação com a lógica de mercado (Stumbitz; Vickers; Lyon, 2019).

Nesse percurso, o Reino Unido consolida um modelo institucional híbrido, no qual o Estado não atua como gestor direto, mas como regulador, financiador e articulador do setor. Embora esse modelo tenha ampliado a visibilidade e o acesso a recursos, também gerou tensões ao vincular o empreendedorismo social a agendas de reforma do setor público e racionalização do gasto social (Aiken et al., 2021).

Assim, a trajetória britânica revela um processo gradual de institucionalização — do reconhecimento político à consolidação de instrumentos jurídicos e financeiros — que explica sua posição como referência internacional, ao mesmo tempo em que evidencia sua profunda conexão com transformações mais amplas nas relações entre Estado, mercado e sociedade.

Principais instrumentos de fomento: legislação, fundos e programas

O principal instrumento jurídico criado para estruturar o setor foi a *Community Interest Company Regulations 2005*, que instituiu a *Community Interest Company* (CIC). Como destaca Nicholls (2010), essa foi a primeira nova forma societária criada no Reino Unido em mais de cem anos, voltada especificamente para organizações que combinam finalidade social com atividade econômica.

A CIC introduziu mecanismos próprios de regulação, especialmente o *asset lock*, que garante que os recursos sejam destinados ao benefício público. Segundo Haugh (2021), esse mecanismo sinaliza o compromisso com a missão social e oferece maior segurança jurídica para investidores e para o Estado. Nesse sentido, Cabrelli (2016) aponta que a CIC se diferencia tanto das *charities* quanto das empresas tradicionais, ao representar um modelo societário explicitamente voltado a fins sociais. Ao longo do tempo, reformas buscaram torná-la mais atrativa, flexibilizando regras de captação de recursos sem comprometer a proteção à missão, refletindo a lógica híbrida do modelo britânico (Mason, 2020).

Paralelamente ao marco legal, o governo britânico desenvolveu instrumentos financeiros específicos para fortalecer o setor. O *Futurebuilders Fund* (2005–2011) destinou cerca de 215 milhões de euros em empréstimos e apoio técnico para organizações interessadas em disputar contratos públicos. Embora tenha contribuído para a profissionalização e expansão inicial, muitas organizações enfrentaram dificuldades para se sustentar apenas com esses contratos (Hall; Alcock; Millar, 2012).

De forma semelhante, o *Social Enterprise Investment Fund* (2007–2011) ofereceu apoio financeiro para iniciativas nas áreas de saúde e assistência social, com impacto relevante nas fases iniciais, mas com limitações em termos de sustentabilidade de longo prazo (Hall et al., 2012; Vanderhoven et al., 2020). Na Escócia, o *Social Innovation Fund* adotou um modelo inspirado no capital de risco público, estruturado em etapas de desenvolvimento e escala, mas também enfrentou desafios relacionados à continuidade após o término do apoio (Vanderhoven et al., 2020). Essas experiências indicam que, apesar da sofisticação dos instrumentos financeiros, a autonomia econômica das organizações ainda é um desafio recorrente.

Além disso, o empreendedorismo social foi incorporado a programas de apoio empresarial e desenvolvimento regional, com iniciativas de capacitação, mentoria e consultoria voltadas também a esse público (Stumbitz; Vickers; Lyon, 2019). Esses programas buscavam preparar as organizações para disputar contratos públicos e fortalecer sua gestão (Hall et al., 2012). Ao mesmo tempo, o uso da contratação pública como instrumento de estímulo ampliou oportunidades, mas também aumentou as pressões por eficiência e resultados, aproximando o setor de uma lógica mais mercadológica (Stumbitz; Vickers; Lyon, 2019).

Exemplos práticos e impactos observados

A consolidação do modelo britânico de apoio ao empreendedorismo social pode ser observada na prática por meio de experiências que articulam políticas públicas, investimento social e parcerias intersetoriais. Diferentemente de contextos em que as políticas permanecem no plano normativo, no Reino Unido a combinação entre legislação específica, fundos dedicados e contratação pública favoreceu o crescimento de organizações com impacto em áreas como mobilidade, saúde e inclusão econômica.

Um dos principais instrumentos foi o *Public Services (Social Value) Act 2012*, que passou a exigir que órgãos públicos considerem o valor social na contratação de serviços. Ao incorporar critérios como impacto comunitário e geração de benefícios sociais, a legislação ampliou a participação de empresas sociais em contratos governamentais (Reino Unido, 2012). De forma complementar, o *Localism Act 2011* reforçou a descentralização e ampliou o papel de organizações locais na gestão de serviços públicos, fortalecendo a atuação territorial dessas iniciativas (Reino Unido, 2012).

No campo financeiro, a criação da *Better Society Capital* em 2011 representou um avanço relevante ao estruturar o mercado de investimento social. Atuando por meio de intermediários, a instituição ampliou o acesso ao crédito e contribuiu para a profissionalização do setor (Better Society Capital, 2026). Iniciativas como o *Social Enterprise Investment Fund (SEIF)* também tiveram impacto na expansão de serviços, especialmente em áreas vulneráveis, embora tenham evidenciado desafios de sustentabilidade após o encerramento do financiamento público (Hall; Alcock; Millar, 2012).

No plano prático, empresas sociais como a Bikeworks e o HCT Group demonstram como esse ambiente institucional permite alcançar escala e impacto. Enquanto a primeira combina mobilidade sustentável e inclusão social, o segundo atua no transporte público, reinvestindo recursos em iniciativas comunitárias (Bikeworks, 2026; Care Together Coop, 2026). Além disso, plataformas como a Spacehive ampliam a participação social ao combinar financiamento coletivo com recursos públicos e privados, criando novas formas de viabilizar projetos locais (Spacehive, 2026).

De modo geral, esses exemplos mostram que a articulação entre marco legal, financiamento estruturado e políticas de contratação pública cria um ambiente favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo social. Ao mesmo tempo, permanecem desafios relacionados à sustentabilidade financeira e à preservação da missão social, evidenciando as tensões entre lógica de mercado e compromisso social (Hall; Alcock; Millar, 2012; Aiken *et al.,* 2021).

ANÁLISE COMPARATIVA: BRASIL E REINO UNIDO

Comparação dos arranjos institucionais

A análise evidencia que Brasil e Reino Unido apresentam trajetórias distintas na consolidação do empreendedorismo social, especialmente no que se refere aos seus arranjos institucionais — entendidos como o conjunto de regras formais, políticas públicas e mecanismos de coordenação que estruturam as relações entre Estado, mercado e sociedade civil e influenciam a atuação dos empreendedores sociais.

O Reino Unido desenvolveu um modelo mais estruturado e coordenado, com legislações específicas, instrumentos financeiros próprios e integração do setor às políticas públicas. Desde o início dos anos 2000, iniciativas como a *Community Interest Company*, o *Public Services (Social Value) Act* e a criação da *Better Society Capital* consolidaram um ambiente institucional mais previsível, no qual o Estado atua de forma ativa como regulador, financiador e indutor de mercado, ampliando o acesso a recursos e oportunidades para as organizações.

No Brasil, por outro lado, o empreendedorismo social se desenvolveu de forma mais descentralizada, impulsionado principalmente pela sociedade civil, universidades e fundações. Embora existam políticas públicas que impactam o setor — como incentivos à inovação, programas para micro e pequenas empresas e instrumentos de compras públicas — não há um marco regulatório específico que reconheça formalmente os empreendimentos sociais. O apoio estatal ocorre de forma indireta e fragmentada, o que gera menor clareza e previsibilidade no ambiente institucional.

Essa comparação evidencia dois modelos distintos. No Reino Unido, há maior organização e coordenação estatal, o que favorece a consolidação do setor, mas também pode gerar dependência de contratos públicos e maior pressão por resultados mensuráveis. No Brasil,

a ausência de um modelo institucional estruturado permite maior flexibilidade e diversidade organizacional, favorecendo a inovação, mas ao mesmo tempo cria desafios relacionados à insegurança jurídica e à dificuldade de expansão em larga escala.

Assim, a principal diferença entre os países está no grau de coordenação institucional e no papel desempenhado pelo Estado na estruturação do setor, elementos que são sintetizados na Tabela 1.

Tabela 1 - Comparação dos arranjos institucionais do empreendedorismo social no Brasil e no Reino Unido

Dimensão	Reino Unido	Brasil
Marco regulatório	Existência de legislação específica para empresas sociais (ex.: Community Interest Companies – CICs)	Ausência de marco regulatório específico; adaptação a formatos jurídicos existentes
Infraestrutura financeira	Presença de fundos estruturados de investimento de impacto (ex: Big Society Capital)	Estrutura fragmentada, com predominância de financiamento privado e filantrópico
Papel do Estado	Atuação ativa na promoção e no financiamento do setor	Atuação indireta e limitada, com baixa coordenação institucional
Dinâmica do ecossistema	Desenvolvimento orientado por políticas públicas e estratégias nacionais	Desenvolvimento mais espontâneo e descentralizado
Mensuração de impacto	Métodos mais consolidados e institucionalizados	Dificuldade na padronização e mensuração
Coordenação institucional	Alto nível de integração entre atores públicos e privados	Baixa articulação entre políticas e instituições
Principais desafios	Burocracia e risco de desvio da missão social	Baixa visibilidade, dificuldade de continuidade e limitações de escala

Fonte: Elaboração própria (2026)

Como evidenciado, o Reino Unido apresenta um ambiente institucional mais estruturado e articulado, enquanto o Brasil ainda enfrenta desafios relacionados à fragmentação, à ausência de um marco regulatório específico e à menor coordenação entre políticas públicas. Essa diferença reforça a importância de avanços institucionais no contexto brasileiro, especialmente no que diz respeito à integração de políticas e ao reconhecimento formal do setor.

Lições aprendidas e boas práticas aplicáveis ao contexto brasileiro

A experiência do Reino Unido oferece aprendizados relevantes, mas também mostra que a institucionalização do empreendedorismo social não é um processo neutro. Ao reconhecer formalmente o setor e criar instrumentos legais e financeiros, o Estado fortalece sua legitimidade e amplia a previsibilidade, facilitando o acesso a contratos, investidores e parcerias.

Por outro lado, esse processo também introduz tensões. A incorporação à lógica das políticas públicas e do mercado impõe critérios de eficiência e mensuração que nem sempre

captam a complexidade das transformações sociais. A pressão por resultados pode induzir uma lógica de curto prazo e até levar à adaptação de projetos e missões às exigências de financiamento. Além disso, a institucionalização tende a favorecer organizações mais estruturadas, enquanto iniciativas menores enfrentam maiores dificuldades de acesso a recursos.

A dependência de contratos públicos também pode reduzir a autonomia das organizações, tornando-as mais vulneráveis a mudanças políticas. Ao mesmo tempo, a aproximação com a lógica de mercado cria tensões entre impacto social e sustentabilidade financeira, podendo deslocar o foco de grupos mais vulneráveis.

Dessa forma, o caso britânico evidencia que, embora políticas públicas estruturadas fortaleçam o setor, também geram desafios relacionados à missão social, à eficiência econômica e à dependência estatal. Reconhecer essas contradições é fundamental para evitar uma adoção acrítica desse modelo no Brasil.

Nesse contexto, algumas boas práticas podem ser adaptadas. O reconhecimento mais claro das organizações híbridas pode reduzir inseguranças regulatórias, desde que evite burocratização excessiva. A incorporação de critérios de impacto social nas compras públicas pode estimular soluções voltadas a problemas complexos. Além disso, o uso de instrumentos financeiros híbridos pode ampliar o acesso a recursos, considerando as limitações de contextos mais vulneráveis.

Por fim, a principal recomendação é fortalecer a coordenação entre políticas já existentes. A articulação entre iniciativas pode gerar avanços relevantes sem a necessidade de importar modelos externos, permitindo que o Brasil desenvolva soluções alinhadas às suas próprias capacidades institucionais.

Potencial de adaptação e recomendações

A análise comparativa mostra que a adaptação de elementos do modelo britânico ao Brasil é possível, mas exige cuidado, já que os arranjos institucionais refletem trajetórias históricas, capacidades estatais e níveis de coordenação distintos. No caso brasileiro, marcado por desigualdades e fragmentação, a incorporação de práticas internacionais deve ser feita de forma contextualizada.

Um primeiro eixo refere-se ao reconhecimento jurídico das organizações híbridas. Embora a formalização possa ampliar a legitimidade e a segurança regulatória, a criação de novas categorias legais sem simplificação administrativa pode gerar barreiras. Assim, mais do que novos marcos, é necessário desenvolver instrumentos compatíveis com a diversidade das iniciativas.

Outro ponto relevante é o uso das compras públicas como instrumento de estímulo, incorporando critérios de impacto social. Essa adaptação pode ocorrer de forma gradual, mas exige capacitação dos gestores e mecanismos de avaliação que considerem a complexidade das transformações sociais.

No campo do financiamento, instrumentos híbridos podem ampliar o acesso a recursos, mas devem considerar as limitações estruturais do país e incluir mecanismos como subsídios e garantias públicas, evitando a concentração em organizações já consolidadas.

Além disso, fortalecer a coordenação entre políticas já existentes é essencial, já que muitas iniciativas operam de forma fragmentada. A articulação entre instrumentos pode gerar

avanços relevantes sem a necessidade de grandes reformas. Ao mesmo tempo, é fundamental preservar a autonomia e a diversidade das organizações, evitando dependência excessiva do Estado e mantendo a pluralidade do campo.

Assim, o potencial de adaptação não está na replicação de modelos, mas na incorporação de princípios como maior segurança jurídica, uso estratégico das compras públicas, diversificação do financiamento e melhor articulação institucional.

Em síntese, o fortalecimento do empreendedorismo social no Brasil deve ocorrer de forma gradual, buscando equilibrar formalização e flexibilidade, coordenação estatal e autonomia organizacional, e sustentabilidade financeira com compromisso social.

CONCLUSÃO

O empreendedorismo social tem se mostrado uma alternativa relevante para enfrentar problemas sociais complexos, ao combinar geração de valor econômico e impacto social. Este trabalho analisou o papel das políticas públicas nesse processo, a partir da comparação entre Brasil e Reino Unido, mostrando que o desenvolvimento do setor depende não apenas dos empreendedores, mas também das condições institucionais e dos mecanismos de apoio. No Reino Unido, observa-se um ambiente mais estruturado, com instrumentos legais, financiamento e programas específicos, o que favorece a estabilidade e o reconhecimento do setor.

Essa dinâmica se relaciona com a definição de J. Gregory Dees (1998), que destaca a inovação voltada à criação de valor social como elemento central do empreendedorismo social. Ao mesmo tempo, a literatura aponta limites na atuação do Estado, especialmente quanto à dependência de recursos públicos, que pode comprometer a sustentabilidade das organizações e aumentar sua vulnerabilidade a mudanças políticas.

No Brasil, apesar do crescimento do setor, ainda há desafios como a fragmentação das políticas públicas e a ausência de um marco regulatório específico. Assim, a comparação evidencia que o fortalecimento do empreendedorismo social exige equilíbrio entre apoio estatal e autonomia das organizações. Conclui-se que o avanço no país depende da construção de um ambiente institucional mais articulado e da adaptação de experiências internacionais às suas especificidades, sendo necessárias também pesquisas futuras que aprofundem a análise do tema.

REFERÊNCIAS

ACHLEITNER, A.-K.; HEISTER, P.; STAHL, E. *Social entrepreneurship: an overview*. 2007. Disponível em: https://ssrn.com/abstract=2009784. Acesso em: 27 mar. 2026.

AIKEN, M.; SPEAR, R.; LYON, F.; TEASDALE, S.; HAZENBERG, R.; BULL, M.; MASSEY, A. Social enterprise in the UK. p. 253-268, 2021. Disponível em: https://doi.org/10.4324/9780429055140-15-17. Acesso em: 8 maio 2025.

ARTEMISIA. Artemisia. Disponível em: https://artemisia.org.br/. Acesso em: 6 mar. 2026.

AUSTIN, J., STEVENSON, H., WEI–SKILLENR, J. Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? Entrepreneurship Theory and Practice, v. 30, n.1,

p. 1-22. Disponível em: https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00107.x Acesso em 6 maio 2025.

BANSAL, S.; GARG, I.; SHARMA, G. D. Social entrepreneurship as a path for social change and driver of sustainable development: a systematic review and research agenda. *Sustainability*, Basel, v. 11, n. 4, p. 1-28, 2019. Disponível em: https://doi.org/10.3390/su11041091. Acesso em: 8 maio 2025.

BETTER SOCIETY CAPITAL. Better Society Capital. [S.l.], [s.d.]. Disponível em: https://bettersocietycapital.com/. Acesso em: 20 abr. 2025.

BIKEWORKS. About Bikeworks. Disponível em: https://bikeworks.org/. Acesso em: 6 mar. 2026.

BOZHIKIN, I.; MACKE, J.; COSTA, L. The role of government and key non-state actors in social entrepreneurship: A systematic literature review. *Journal of Cleaner Production*, v. 226, p. 730-747, 2019. Disponível em: https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.04.076. Acesso em: 8 maio 2025.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 6 mar. 2026.

BRASIL. Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar nº 123. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm. Acesso em: 6 mar. 2026.

BRASIL. Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005. Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11110.htm. Acesso em: 6 mar. 2026.

BRASIL. Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO). Disponível em: https://www.gov.br/planejamento/pt-br/acesso-a-informacao/participacao-social/conselhos-e-orgaos-colegiados/cmap/politicas/area/industria-comercio-e-empreendedorismo/subsidios/pnmpo. Acesso em: 6 mar. 2026.

BULL, M.; RIDLEY-DUFF, R. *Towards an appreciation of ethics in social enterprise business models*. Journal of Business Ethics, v. 159, p. 619–634, 2019. DOI: https://doi.org/10.1007/s10551-018-3794-5.

CABRELLI, D. A distinct 'Social Enterprise' law in the UK: The case of the 'CIC'. *Social Science Research Network*, 2016. Disponível em: https://doi.org/10.2139/ssrn.2888486. Acesso em: 8 maio 2025.

CARE TOGETHER COOP. HCT Group. Disponível em: https://caretogether.coop/hct-group/. Acesso em: 6 mar. 2026.

COUTO, A.; VAZQUEZ, E.; CORRÊA, R. Estudo das escolas de pensamento do empreendedorismo social: dos Estados Unidos e Europa à América Latina. *Brazilian Journal of Development*, 2020. Disponível em: https://doi.org/10.34117/bjdv6n11-361. Acesso em: 8 maio 2025.

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

DEES, J. G. The meaning of "social entrepreneurship". Stanford University, Draft report for the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, 1998.

ENACTUS BRASIL. Enactus Brasil. Disponível em: https://enactus.org.br/. Acesso em: 6 mar. 2026.

FLORY, H.; ANDREASSI, T.; TEIXEIRA, M. Políticas públicas de empreendedorismo para a população de baixa renda: Transformando necessidades em oportunidades. *CGPC*, v. 18, 2013. Disponível em: https://doi.org/10.12660/cgpc.v18n62.3917. Acesso em: 8 maio 2025.

GIL, A. C.. Métodos e técnicas de pesquisa social. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

HALL, K.; ALCOCK, P.; MILLAR, R. Start Up and Sustainability: Marketisation and the Social Enterprise Investment Fund in England. *Journal of Social Policy*, v. 41, p. 733–749, 2012. Disponível em: https://doi.org/10.1017/s0047279412000347. Acesso em: 9 maio 2025.

HAUGH, H. M. Social economy advancement: from voluntary to secure organizational commitments to public benefit. *Journal of Management History*, v. 27, n. 2, p. 263–287, 2021. Disponível em: https://doi.org/10.1108/JMH-06-2020-0035. Acesso em: 9 maio 2025.

INSTITUTO DE CIDADANIA EMPRESARIAL. ICE. Disponível em: https://ice.org.br/. Acesso em: 6 mar. 2026.

JOHANSSON, J.; GABRIELSSON, J. *Public policy for social innovations and social enterprise—what's the problem represented to be?* Sustainability, v. 13, n. 14, p. 7972, 2021. DOI: https://doi.org/10.3390/su13147972.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. Fundamentos de metodologia científica. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MAIR, J.; MARTÍ, I. Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, Amsterdam, v. 41, p. 36–44, 2006. Disponível em: https://doi.org/10.1016/J.JWB.2005.09.002. Acesso em: 8 maio 2025.

MASON, P. The Community Interest Company. v. 10, p. 65–84, 2020. Disponível em: https://doi.org/10.1362/204440820x15813359568264. Acesso em: 8 maio 2025.

MINAYO, M. C. S. Pesquisa social: teoria, método e criatividade. 18. ed. Petrópolis: Vozes, 2001.

MORAIS-DA-SILVA, R.; SEGATTO, A.; CARVALHO, A.; RIBEIRO, G. Ecossistema de Inovação Social e os Níveis de Intensidade das Parcerias Intersetoriais do Empreendedor Social. *REGEPE*, v. 9, p. 617-640, 2020. Disponível em: https://doi.org/10.14211/regepe.v9i4.1769. Acesso em: 8 maio 2025.

NASCIMENTO, L. S.; SILVA, D.; CHIM-MIKI, A.; COSTA JÚNIOR, J. da; SALAZAR, V. *The social entrepreneurship value cycle: generation, appropriation, devolution and transformation of sustainable value*. Social Enterprise Journal, 2024. DOI: https://doi.org/10.1108/sej-01-2024-0002.

NICHOLLS, A. Institutionalizing social entrepreneurship in regulatory space: Reporting and disclosure by community interest companies. *Accounting, Organizations and Society*, v. 35, p. 394-415, 2010. Disponível em: https://doi.org/10.1016/j.aos.2009.08.001. Acesso em: 8 maio 2025.

OTTO, I.; VIEIRA, J. Empreendedorismo no Brasil: Resultados das políticas públicas para pequenos negócios. *Brazilian Journal of Development*, 2020. Disponível em: https://doi.org/10.34117/bjdv6n11-005. Acesso em: 8 maio 2025.

PARK, C.; WILDING, M. Social enterprise policy design: Constructing social enterprise in the UK and Korea. *International Journal of Social Welfare*, v. 22, p. 236-247, 2013. Disponível em: https://doi.org/10.1111/j.1468-2397.2012.00900.x. Acesso em: 8 maio 2025.

PHILLS, J. A.; DEIGLMEIER, K.; MILLER, D. T. Rediscovering social innovation. *Stanford Social Innovation Review*, v. 6, n. 4, p. 34–43, 2008.

RAO-NICHOLSON, R.; VORLEY, T.; KHAN, Z. *Social innovation in emerging economies: a national systems of innovation based approach*. Technological Forecasting and Social Change, v. 121, p. 228–237, 2017. DOI: https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.03.013.

REINO UNIDO. *Localism Act 2011*. Disponível em: https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2011/20/contents. Acesso em: 6 mar. 2026.

REINO UNIDO. *Public Services (Social Value) Act 2012*. Disponível em: https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2012/3/introduction. Acesso em: 6 mar. 2026.

SARTORI, Giovanni. Comparing and miscomparing. Journal of Theoretical Politics, v. 3, n. 3, p. 243–257, 1991. Disponível em: https://doi.org/10.1177/0951692891003003001.

SCHIN, G.; CRISTACHE, N.; MATIS, C. Fostering social entrepreneurship through public administration support. *International Entrepreneurship and Management Journal*, v. 19, p. 481–500, 2023. Disponível em: https://doi.org/10.1007/s11365-023-00831-y. Acesso em: 8 maio 2025.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). Conheça quem somos. Disponível em: https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quemsomos. Acesso em: 6 mar. 2026.

SPACEHIVE. Civic crowdfunding platform. Disponível em: https://www.spacehive.com/. Acesso em: 6 mar. 2026.

STEPHAN, U.; UHLANER, L.; STRIDE, C. *Institutions and social entrepreneurship: the role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations*. Journal of International Business Studies, v. 46, p. 308–331, 2015. DOI: https://doi.org/10.1057/jibs.2014.38.

SURIE, G. Creating the innovation ecosystem for renewable energy via social entrepreneurship: insights from India. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 121, p. 184–195, 2017. Disponível em: https://doi.org/10.1016/J.TECHFORE.2017.03.006. Acesso em: 8 maio 2025.

TERJESEN, S.; BOSMA, N.; STAM, E. Advancing public policy for high-growth, female, and social entrepreneurs. *Public Administration Review*, Hoboken, v. 76, n. 2, p. 230–239, 2016. Disponível em: https://doi.org/10.1111/puar.12472. Acesso em: 8 maio 2025.

VANDERHOVEN, E.; STEINER, A.; TEASDALE, S.; CALÓ, F. Can public venture capital support sustainability in the social economy? Evidence from a social innovation fund. *Journal of Business Venturing Insights*, v. 13, 2020. Disponível em: https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00166. Acesso em: 8 maio 2025.

ŽIVOJINOVIĆ, I.; LUDVIG, A.; HÖGL, K. *Social innovation to sustain rural communities: overcoming institutional challenges in Serbia*. Sustainability, v. 11, p. 7248, 2019. DOI: https://doi.org/10.3390/su11247248