

Entrevista sobre Empreendedorismo Social

Social Entrepreneurship Interview

Patrícia Rodrigues

pacrys2@gmail.com

Professora de Ética Socioambiental e Direitos humanos na Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro – PUC-Rio. Pós-doutorado no departamento de Bioquímica e Biologia Molecular no Instituto Oswaldo Cruz – FIOCRUZ.

Uma vez que estamos cada dia mais conscientizados que o modelo econômico capitalista não se sustenta mais ambientalmente e nem socialmente, aqui trazemos três perfis de empreendedores sociais, um pouco de suas trajetórias, interesses, visões de mundo e seus conselhos para quem gostaria de enveredar por esse caminho tão necessário para criação de um novo paradigma econômico.

1. Conte um pouco de você: nome, idade, formação, interesses, experiências prévias marcantes.

Paloma Dottori: Meu nome é Paloma Dottori e sou a fundadora da Zahira, tenho 30 anos e sou graduanda em Relações Internacionais. Eu sempre fui uma pessoa com valores muito fortes, voltando meus sentimentos para o bem-estar da sociedade. Desde os meus 12 anos eu sabia o que eu queria em relação aos meus estudos. Eu era uma ávida leitora de jornais, livros de história e tinha uma paixão por filosofia e sociologia. Sempre fui muito curiosa com o mundo ao meu redor, consegui juntar dinheiro para viajar por um tempo, depois do fim da minha formação. Conheci e morei em lugares exóticos e também tradicionais, de Ibiza a Goa, de Tel- Aviv a Berlim, de Londres a Cidade do México. Desenvolvi assim um espírito livre e crítico, uma aptidão para a comunicação, línguas e relações interpessoais. Após adquirir uma grande bagagem cultural, voltei para casa e encontrei a minha própria história e tradição e passei a ter o propósito de pesquisar iniciativas sociais e locais. Passei a visitar algumas comunidades (foram um total de 7: Complexo da Maré, Rocinha, Cidade de Deus, César

Maia, Jardim Gramacho, Belford Roxo e Parque da Cidade) e pela primeira vez na vida descobri o mundo social – sinceramente, não fazia o menor sentido eu ter estudado e viajado tanto para promovero bem só para mim mesma, eu tinha que fazer algo e, então, passei a me apaixonar por criar formas de geração de renda e decidi que era aquilo que queria fazer.

Mariana Salles: Meu nome é Mariana tenho 33 anos. Sou formada em desenho industrial e mestre em design, com foco em educação inclusiva de crianças com autismo. Tenho interesse em diversidade de opiniões, de pessoas e de mundos... e também tenho interesse em esportes radicais: eu pratico surf, voo de parapente e esqui na neve. Acho que ter empreendido com 24 anos foi importante. A partir dali eu sempre tentei empreender de alguma forma, sempre também trabalhando formalmente com outra fonte de renda, na maioria das vezes. Trabalho desde os 15 anos, comecei com trabalho voluntário – e já fazia e vendia minhas próprias jóias. Então, o empreendedorismo também de alguma forma surgiu ali.

Lucas Carvalho: Meu nome é Lucas Carvalho, tenho 31 anos, sou engenheiro ambiental, pós-graduado em Engenharia de Segurança do Trabalho e administrador com interesse em Inovação e Empreendedorismo. Tenho como experiências prévias marcantes participar de diversos programas de voluntariado – como um caso de destaque a fundação da primeira empresa júnior do Instituto Federal Fluminense (IFF), em que fui fundador e primeiro presidente, que gerou oportunidades para diversos alunos do nosso curso e promoveu a abertura de outras empresas juniores de outros cursos da faculdade, criando um ecossistema de empreendedorismo entre todos os jovens universitários da região. E hoje sou fundador da Norttec Consultoria em Meio Ambiente e Segurança do Trabalho.

2. Descreva um pouco o seu empreendimento e como ele surgiu.

Paloma Dottori: Explorando as possibilidades do terceiro setor, trabalhei em diversos projetos sociais nas comunidades como voluntária (como o IASESP, Sobara, o TETO, a ACCAER) além de criar um projeto chamado Vozes na Cidade em parceria com o PNUD, em que trabalhávamos com projetos como o BXD - Baixada Nunca se Rende, Bandeirantes Já e o Hip Hop na Cidade de Deus.

Descobri no empoderamento feminino o lugar onde poderia causar o maior impacto. Cresci dentro de uma confecção e convivi diretamente com as dificuldades financeiras das mulheres que trabalhavam como costureiras. Assim, percebi que ali estava a minha maior paixão e o desejo de fazer a diferença no mundo. Foi a partir daí que nasceu a Zahira. A Zahira é um

negócio social que se importa com o empoderamento econômico das costureiras em situação de vulnerabilidade social por meio de capacitação, apoio, criação e venda.

Mariana Salles: O empreendedorismo começou quando eu tinha por volta de 15 anos, quando eu comecei a fazer jóias de ouro e prata e comecei a vender, como foi noticiado no Jornal do Brasil à época. Eu comecei a fazer uns pingentes para bebês recém-nascidos e para as mães usarem, e para posturas de yoga também, pois eu gostava muito de yoga e ainda gosto. Mas fui realmente encabeçando o empreendedorismo com 24 anos, quando eu fundei a Bolei¹ com mais dois outros sócios. E desde então eu não saio mais de empreendedorismo, já fui sócia de 5 empresas no total.

Lucas Carvalho: Na NORTEC fazemos consultoria ambiental para pequenos e médios negócios. Oferecemos a oportunidade de adequação ambiental e inserção da economia circular em seu escopo de atividade, melhorando os ganhos institucionais em sustentabilidade.

3. O que é e o que te levou ao Empreendedorismo Social? Houve alguma inspiração?

Paloma Dottori: Trabalhei de forma filantrópica e pontual conseguindo juntar doações de comida, brinquedos e roupas desde meus 12 anos. Ajudava a juntar doações e junto à minha escola íamos na comunidade de Sobara e outras localidades para distribuir. Sobara fica no terceiro distrito de Araruama, é localizada em uma cidade rural no estado do Rio, cidade onde cresci. Foi lá que comecei a ser voluntária, junto a minha escola (Centro Educacional Margarida). Fazíamos isto ao menos quatro vezes ao ano, tendo a oportunidade de conhecer as pessoas que lá viviam, suas histórias e tradições locais. Foi neste momento que conheci o que seria um quilombo, experiência que me fez conhecer a diversidade cultural brasileira. E passei a reconhecer, respeitar e valorizar todas as coisas intangíveis, como cultura, família e natureza.

Mariana Salles: Basicamente eu comecei com o empreendedorismo social porque a minha primeira empresa, a Bolei, tinha como foco tirar o lixo do mundo, já que não existe jogar lixo fora do planeta, esse lixo vai para algum lugar – esse foi o nosso lema, o nosso porquê. A Bolei de alguma forma ainda existe, eu que não sou mais sócia e daí em diante praticamente todas as empresas em que eu me envolvi, de alguma forma, tinham um cunho social,

¹ Bolei. Disponível em
<http://www.boleidesign.com/?fbclid=IwAR2WRokXQFp4biuw2IFufJVCndSheospX4yuuJ0ITlco7TcMcvizyK_kDuM>

educacional, principalmente inclusão e diversidade, espaço para falas, expressões artísticas, tratamento de resíduos. Enfim, quando a gente trabalha no empreendedorismo social se tem que pensar em várias áreas, né?

Lucas Carvalho: O empreendedorismo social tem uma sinergia muito grande com a comunidade e as pessoas que estão envolvidas, isso que me conquistou e me motivou a trilhar esse caminho com meu negócio. É uma gestão que vai além dos lucros, ela é baseada em propósito e oportunidades socialmente mais justas, isto potencializa o impacto positivo gerado. Sempre tive apreço por trabalho social e voluntariado, mas um empreendedor que de certa forma me “inspira” é o Rony Meisler, fundador da marca de roupas Reserva, a marca tem em sua identidade a inovação e seus programas de contrapartida social, que sempre revertem parte dos lucros das vendas em doações de refeições e apoio a projetos locais promovendo o empreendedorismo social.

4. Você considera que teve uma formação e/ou conscientização social? Como isso aconteceu?

Paloma Dottori: Sim, acredito que tive o privilégio, desde nova, de poder ter essa conscientização social. Fui criada numa família muito livre, muito politizada, que me deixou desenhar minhas próprias ideias, e talvez isso tenha me encorajado a nunca ter medo de ser diferente e trabalhar com a diferença, além da solidariedade e empatia.

Mariana Salles: Eu não tive uma de conscientização social formal, isso veio dos meus pais, principalmente da minha mãe, que é uma empreendedora social. Ela teve uma ONG durante 25 anos na Rocinha, que começou no Colégio Teresiano e foi para a Rocinha e ficou muito grande; um projeto que trabalhava com creches, até que num dado momento ela mesmo fundou a própria escolinha de alfabetização. Mas desde os meus 6 anos a minha mãe implementou a separação de lixo na escola (Teresiano) e isso era totalmente novidade na época, você separar os lixos por cor de lixeira e tal... para mim isso já era natural, agora eu sei que ela era pioneira no que fazia, já que isso ocorreu por volta de 1993.

Lucas Carvalho: Não tive esta formação institucionalizada (na escola ou instituição formadora), mas, sim, durante o meu desenvolvimento como ser humano, procurando sempre sair da minha bolha social, conhecendo ambientes, pessoas e culturas diferentes. Isso me fez enxergar um mundo que existia muito além do que eu via. Desde a adolescência venho

trilhando este processo de aprendizagem, pois nunca criei barreiras ou paradigmas que me impedissem de conviver e aprender com o próximo.

5. Quais as principais características que deve ter um empreendedor social?

Paloma Dottori: O empreendedor social é aquele que tem as mesmas características de um empreendedor de negócios, só que aplicadas para a área social. Enquanto o empreendedor de negócios visa ao lucro – geralmente este lucro é para um grupo pequeno de acionistas –, o empreendedor social visa o bem-estar social. E tudo bem se ele visar o lucro, sim, a ideia da lucratividade faz parte dos planos do empreendedor social, visto que é para revertê-la ao bem-estar social. Ele tem as mesmas características de liderança, visão, persistência e resiliência. Porém, é um sonhador, ao mesmo tempo que é prático e consegue viabilizar e implementar o que deseja. A questão é que existem muitas outras características além dessa, e mesmo assim não significa que aquele alguém é de fato um empreendedor social. O que o empreendedor social faz de diferente é ter a capacidade de saber o que a sociedade precisa em um determinado momento em um determinado local. E ele não descansará enquanto não conquistar seus objetivos de mudança social. Esse é o verdadeiro empreendedor social.

Mariana Salles: Bom, eu acho que o empreendedorismo social principalmente deve pensar o ser humano como parte da natureza, e não alguma coisa a parte. Além de pensar que todos nós temos direitos iguais e deveríamos ter acesso à educação, à saúde, às fontes básicas de água e comida, a uma estrutura de moradia decente; e dinheiro serve para isso e não para esbanjar, para luxúria. Eu acho que algum conforto é importante, para cuidar da nossa mente, mas o excesso não. Eu lembro muito da frase do Paulo Freire a "liberdade de um acaba quando começa a liberdade do outro" e essa interseção ali, aonde isso já é política. É onde surgem os acordos, onde surge o eu posso ceder um pouco aqui e o outro pode ceder um pouco lá, então aí a gente consegue viver em comunidade. Agora, quando a gente vê o mundo como a gente vê hoje, que pessoas vivem apenas pensando nelas mesmas, e não só isso não, mas também pensando em explorar o outro para seu benefício. Isso é muito grave e não faz parte do empreendedorismo social, ele deve pensar a inclusão de maneira bem legítima e deve ser só marketing de inclusão.

Lucas Carvalho: Além das características de um empreendedor “comum”, como capacidade de gestão, visão de negócios e muita força de vontade, o empreendedor social precisa ter empatia pelo próximo. Ele, com naturalidade, se coloca no lugar do próximo e nas suas dores

e aflições, mesmo nunca tendo passado por isso, e com uma mente inventiva propõe soluções viáveis para amenizar o problema que o cerca.

6. Você consegue sobreviver do seu empreendedorismo? Os projetos que você participa são rentáveis?

Paloma Dottori: A realidade? Ainda não. Se for considerar a venda direta para meus consumidores através de meus canais de venda como o e-commerce, feiras e lojas colaborativas, isto significa que os custos da operação são muito maiores do que o lucro. Desde 2017, quando lancei o projeto, ainda não obtive um retorno financeiro – o chamado *break even*, pela venda do consumidor. Sendo assim tive que reinventar a marca, pois todo o percurso é uma tentativa e erro, para cada tropeço deve haver uma inovação que nos fará levantar. Agora na Zahira, além de desenvolvemos produtos sustentáveis de moda, através da criação de coleções exclusivas da marca, também passamos a trabalhar em *colab* com outras empresas, isto é, passamos a criar coleções para marcas que estão começando no ramo e estão em busca de parceiros de produção. A *colab* acabou sendo uma solução ganha-ganha, pois os custos podem ser compartilhados e a operação pode ser sustentada através da demanda crescente dos nossos clientes. Aqui estão algumas de nossas parcerias: a Livraria Travessa, com a criação de bolsas exclusivas de exposições do CCBB; trabalhamos em 2018 em colaboração com a galeria A7MA em SP –coletivo de artista, fizemos a coleção para um dos grafiteiros chamado Enivo com bolsas e mochilas sustentáveis; criamos um total de mais de 5 coleções para os influenciadores do Neagle etc. Hoje, aos poucos, estou dominando algumas áreas de administração da empresa e da parte comercial e atendimento ao cliente... eu sei que ainda são muitas tarefas que faço dentro da empresa, porém aos poucos estamos expandido e estou trabalhando com estagiárias na área de moda e mídias digitais.

Mariana Salles: Não, eu nunca consegui sobreviver somente do meu empreendedorismo social, na realidade talvez eu não seja uma boa administradora de empresas, não necessariamente por causa das minhas ideias, mas eu acho que eu sou uma pessoa mais de desenvolvimento. Ainda assim eu achei parceiros na educação que me deram empregos fixos, mas neles eu tenho a liberdade de uma empreendedora, por exemplo, de criar, de formular, minhas aulas nas escolas em que leciono – basicamente não tem interferência nenhuma das instituições que eu trabalho e isso tem muito a ver com pessoas. Eu só conseguia trabalhar nesses lugares porque pessoas que têm características mais comerciais gerenciais conseguiram me gerenciar para chegar a

esses lugares. Então, eu acho que ao longo da minha vida eu estou formando ainda parcerias para empreender, de uma forma que faça sentido para mim, como desenvolvedora, porque eu já percebi que no empreendedorismo ninguém dá conta de tudo, então eu tenho focado, nos últimos anos, nas coisas que eu dou conta, nas minhas habilidades. É um processo que ainda está acontecendo, mas eu consigo garimpar dinheiro de várias fontes, mas mesmo eu não dependendo do empreendedorismo para viver, ele me rende, volta e meia, algum dinheirinho. Já ganhei muito dinheiro, já perdi também muito dinheiro.

Lucas Carvalho: Sim, consigo. Nós, na consultoria, temos projetos custeados por clientes e outros de contrapartida, que chamo de consultoria social, em que doamos todo nosso conhecimento técnico para transformar pequenos negócios locais em sustentáveis e ambientalmente regularizados.

7. Outras pessoas estão se beneficiando e sendo remuneradas através dos seus projetos? Quantas?

Paloma Dottori: Hoje trabalhamos com 7 mulheres e já produzimos mais de 3000 produtos. Algumas foram beneficiadas com máquina, treinamento, insumos de produção além do pagamento de seus contratos de serviço. A Zahira atua com a venda direta de produtos sustentáveis para o consumidor e atua no empoderamento de mulheres artesãs em seus pequenos negócios.

Mariana Salles: Nenhuma pessoa está sendo remunerada através dos meus projetos atuais, mas eu já tive empresas em que tive alguns funcionários e hoje eu tenho uma certa dificuldade. Eu não gosto de ter funcionários – a ideia de que alguém depende de mim para viver não me atrai, eu já deixei muito de receber para pagar os outros e essa responsabilidade não me atrai. Eu prefiro ter filhos, eu prefiro ter outras responsabilidades, bancar outras pessoas, do que um funcionário, eu acho que eu trabalho muito bem com parcerias. Para mim funciona muito bem a parceria: eu forneço um tipo de trabalho e aí eu abro espaço para outras colaborações, ou vice-versa: uma pessoa fornece um tipo de trabalho e abre do espaço para minha colaboração. Esse tipo de trabalho tem funcionado melhor para mim, inclusive em uma das minhas empresas, que eu tenho sócios, a gente pensa em crescer e tem focado em como fazer isso através de parceiros de conteúdo e não funcionários. Mas vai chegar algum momento que a gente vai ter, vai provavelmente precisar de alguns funcionários, enfim não sabemos ainda como fazer isso, mas eu eu espero, eu tento evitar isso ao máximo. Por que

garantir uma renda fixa é muito difícil. A economia tem muitos altos e baixos e a minha cabeça também, em questões de variações de projetos. Eu gosto muito de pensar em coisas diversas, não é à toa que eu trabalho com projetos que buscam a diversidade.

Lucas Carvalho: Sim. Na empresa temos três colaboradores remunerados, mas já beneficiamos diretamente cerca de seis famílias, e inúmeras indiretamente com o fomento do negócio local.

8. Como você consegue recursos para viabilizar o seu empreendimento social ?

Paloma Dottori: Além de oferecer nossos produtos para o varejo – que ainda é um dos meus maiores focos –, a Zahira ainda capta recursos e trabalha na criação da produção para outras marcas. Para que a Zahira cresça mais, precisamos priorizar o público B2B, isto é, business to business (basicamente trabalhar com as empresas), visto que estes correspondem a quase 80% do faturamento.

Mariana Salles: Eu consegui recursos através de financiamento coletivo e eu nunca fui muito boa de fazer prospecção de empresas e é por isso mesmo que eu preciso de outras pessoas para empreender.

Lucas Carvalho: Prestação de consultoria técnica em meio ambiente e segurança do trabalho.

9. Como se realiza a gestão dos projetos de que você participa?

Paloma Dottori: Bem, eu trabalho com processos, gestão de pessoas e possuo a ajuda dos meus pais, que são meus sócios, para cuidar da gestão da produção. Os processos e a parte gerencial foram definidos após ter participado de vários projetos de capacitação de empreendedorismo, como Shell Iniciativa Jovem, o SEBRAE, o Gênesis, além de outras mentorias. Tais programas me auxiliaram a construir a Zahira de hoje. Claro que ainda tenho muito aprender, como errar também, isto tudo faz parte do progresso.

Mariana Salles: É a gestão de projetos em uma pergunta difícil, uma organização de cronograma, escopo e orçamento. Eu gosto de deixar as coisas bem organizadas, num cronograma realista, tentar chegar a um orçamento mais próximo possível dos custos, mas prevendo custos extras inesperados e tentar seguir o escopo, sendo o mais honesta possível com ele.

Lucas Carvalho: Utilizo técnicas e ferramentas de gestão de projetos e equipe. Nós definimos onde queremos chegar e definimos as entregas para alcançá-las, baseadas no ciclo PDCA de melhoria contínua.

10. Como você acha que o poder público poderia ajudar o desenvolvimento de projetos sociais?

Paloma Dottori: Além das formas óbvias como recursos e pessoas, acho que o Estado deveria ajudar iniciativas sociais dentro das comunidades, eu sou uma empreendedora que criou a Zahira por enxergar uma oportunidade, eu cresci dentro de uma confecção e percebi que poderia ajudar a desenvolver um sistema mais sustentável. E quando digo sustentável não falo só na parte ambiental, isto ajuda, mas estou falando também de financeiro, social e cultural. Eu tive o privilégio de empreender por oportunidade, portanto, significa que tinha a possibilidade de alcançar a independência no trabalho além de criar uma renda mensal. Por outro lado, podemos observar a existência do que denominamos “empreendedores por necessidade”, em áreas menos desenvolvidas do Rio de Janeiro (estas são, em sua maioria, pessoas desempregadas, trabalhadores informais, pessoas com baixa escolaridade/renda e pessoas cansadas dos descasos de políticas públicas em regiões de alta vulnerabilidade social), que lideram projetos e empreendimentos sociais em suas comunidades, atuando para o desenvolvimento local de suas regiões. E é justamente aí, adotando políticas públicas e, fazendo investimentos e apoiando as ONGs, organizações comunitárias e outras instituições que o poder público poderia ajudar, promovendo o desenvolvimento dessas iniciativas.

Mariana Salles: Acho que o poder público poderia incentivar financeiramente o desenvolvimento de projetos sociais, já que temos tantas deficiências sociais. Acho que é uma forma de se aumentar a inclusão, o acesso aos recursos, mas principalmente através de incentivos financeiros, através de editais, por exemplo.

Lucas Carvalho: Fornecendo apoio técnico e financeiro. Acredito que editais de fomento seriam uma boa alternativa, em conjunto às parcerias com empresas privadas e do terceiro setor.

11. Como as comunidades que necessitam de apoio poderiam fazer para receber um "empreendimento social"?

Paloma Dottori: Através de programas de promoção de germinação e ação de inovação em tecnologia social de negócios de impacto por (e para) líderes periféricos, pautado no modelo de negócio social do Muhammad Yunus, ou seja, onde todo o lucro líquido do empreendimento é reinvestido nas suas próprias atividades, aumentando assim o seu potencial de escala e viabilizando a sustentabilidade financeira do projeto. Com isto, a comunidade se beneficiará, pois os projetos irão garantir a inovação tecnológica, social, organizacional, financeira e gerencial para dentro das suas comunidades trazidas por seus respectivos líderes, que irão disseminar os conceitos, garantindo a democratização do conhecimento. Assim, impulsionando pessoas, comunidades e organizações para discussões e ações acerca do desenvolvimento socioambiental, diminuindo barreiras sociais e fazendo com que as comunidades potencializem seus saberes tradicionais atrelados a inovações sociais. Hoje existe um Marco Regulatório das Organizações da Sociedade Civil, que veio para regulamentar o regime jurídico no que tange às parcerias entre a administração pública e as Organizações da Sociedade Civil (OSC). Isto significa que existem iniciativas em que o Estado busca melhorar as dimensões de relacionamento com o terceiro setor, bem como com a sociedade civil e isto poderia indicar formas das comunidades buscarem legitimidade.

Mariana Salles: Essa pergunta é difícil. Eu hoje em dia acho muito mais interessante, muito pertinente ao empreendedorismo social que ele surja de dentro para fora, ou seja que um empreendimento que está surgindo, numa favela por exemplo, que necessita de recursos de organização e aceitação de para que ele possa crescer, é mais interessante que se possa ajudar de dentro para fora, do que trazer uma coisa de fora para dentro. Eu acho que trazer uma coisa de fora para dentro é catequizar, é colonizar. E quem está ali não deveria passar por isso, eu acho que os as pessoas que necessitam de apoio, elas têm muito para dar e sabem muito mais do que elas precisam, são pessoas criativas e o que elas precisam é de suporte de acesso a dinheiro, a recursos humanos, a prospecções. Elas estão precisando de apoio e o empreendedorismo social ele funciona muito bem assim.

Lucas Carvalho: Tentando se organizar através de mobilização social, normalmente encontrando um “líder” para levantar a bandeira e centralizar o debate acerca dos problemas que aquele empreendimento social buscar sanar.

12. Para facilitar os projetos, é possível apoiar-se em organizações já existentes nas comunidades para desenvolver projetos sociais?

Paloma Dottori: Sim, com certeza.

Mariana Salles: Sim, se apoiar em organizações existentes na comunidade é fundamental.

Lucas Carvalho: Pode ser uma alternativa, como por exemplo, buscar apoio da associação de moradores. Para dar início para o projeto isso pode ser interessante, pois encontrará uma estrutura para apoiá-lo, mas em médio prazo pode ser um limitante de crescimento e criar uma situação de dependência entre as partes, fazendo assim perder autonomia na gerência do projeto. Por isso é importante ter bem definido o que se espera dessa parceria e até aonde ela pode te levar, e também deixar todos os pontos bem definidos e esclarecidos entre as partes, para evitar que tenha que gerir um conflito no futuro.

13. Há algum modelo internacional de projeto social que você acredita que poderia ser implementado no Brasil?

Paloma Dottori: Existem várias iniciativas internacionais que já estão sendo implementadas aqui, como a organização Ashoka², a Yunus Negócios Sociais³ etc.

Mariana Salles: O exemplo do Precious Plastic⁴. Esse modelo permite que as próprias comunidades copiem o projeto, implementem nas suas comunidades e fomentem o negócio, e eles podem ter suporte de pessoas no mundo inteiro. Enfim, eu acho esse um projeto muito bem estruturado.

Lucas Carvalho: Existem diversas iniciativas de apoio ao empreendedorismo social, e muitas delas são focadas no desenvolvimento do empreendedor, pois é a peça mais importante para o êxito do projeto. Por isso gostaria de destacar dois programas, o Amani Institute⁵ e o Artemisia⁶, que oferecem capacitação aos empreendedores e apoio aos seus projetos, visto que aqui já temos excelentes ideias e pessoas com vontade de fazer a diferença, basta apenas apoio para prepará-las e incentivos para aplicar suas soluções.

² A Ashoka é uma organização global, fundada pelo americano Bill Drayton, e que existe há 38 em mais de 80 países, e no Brasil desde 1986. A organização atua focando no setor cidadão, promovendo as missões e valores que constituem o campo do empreendedorismo social. A Ashoka possui uma rede mundial de intercâmbio de informações, colaboração e disseminação de projetos composta hoje por mais de 3.500 empreendedores e empreendedoras localizados(as) nos diversos países em que atuam. Disponível em: <<https://www.atados.com.br/ong/ashoka-brasil/sobre>>

³ Aceleradora e investidora de negócios sociais.

⁴ Precious Plastic. Disponível em <<https://preciousplastic.com/>>

⁵ Amani Institute. Disponível em <www.amaniinstitute.org>

⁶ Artemisia. Disponível em <www.artemisia.org.br>

14. Que sugestões você daria para um projeto de educação em empreendedorismo social?

Paloma Dottori: Acho que é ir pouco a pouco, entender de verdade o propósito e ir traçando as estratégias, sempre com foco nas melhorias sociais. A primeira atitude é pesquisar muito sobre o assunto e depois elaborar um plano de ação para as metas que se quer alcançar, e é claro se preparar para os desafios, além de se empenhar e ter confiança e determinação. Depois disso tudo é só colocar a mão na massa e fazer!

Mariana Salles: Empreendedorismo social não é filantropia, deve-se tomar cuidado com isso. Deve-se buscar dar a voz e o lugar real às pessoas e não buscar status ou imagem. Tem que ter disposição, tem que prestar atenção no que está acontecendo na comunidade, tem que ter empatia, humildade, saber também tirar o time de campo, se for necessário, porque você pode estar chegando com a melhor das intenções e estar invadindo um espaço que não é seu, então tem que se tomar muito cuidado, tem que realmente perceber se se está agregando. Eu acho que ensinar a gerir finanças, a prospectar dinheiro, também, seria ótimo, principalmente que uma faculdade de economia ajudasse nisso. Pelo menos para mim, que sou da Economia Criativa, essa é parte mais difícil. Eu tenho a capacidade de criar vários negócios e tenho certeza que eles poderiam ser rentáveis, mas eu não tenho muita paciência para a parte financeira. Mas também nunca me ensinaram a gerir um negócio, eu aprendi na marra.

Lucas Carvalho: Invista em inovação e novas formas de se comunicar com o seu público-alvo. Crie soluções práticas e simples, lembre-se: a educação tem que ser universal e acessível a todos, principalmente no seu empreendimento. Procure parcerias com instituições de ensino ou plataformas já consolidadas, que apoiam este tipo de iniciativas (existem editais de fomento), e tentem, juntos, desenvolver um produto inovador voltado para este nicho. As vezes só vocês sabem a “dor” desse público e tem ciência do potencial deste mercado.

15. Que conselho você daria a futuros "empreendedores sociais" ?

Paloma Dottori: Construa um negócio social, que sirva como uma valiosa contribuição à sociedade, faça-o por amor, utilize o saber tradicional atrelado à pesquisa e inovação como ferramentas de gestão para o enfrentamento de questões problemáticas da região em que trabalha. Como minha mãe sempre me fala: não tente abraçar o mundo, nós não temos controle nenhum sobre as ações de terceiros e não poderemos vencer todas as batalhas. Seja

um ator(a) na sociedade, contribuindo para as transformações de suas respectivas comunidades. Seja influenciado pela sua imaginação, às vezes sonhos realmente se tornam realidade. Se comunique, se expresse, fale com todo mundo que conheça e fale também com aqueles que você não conhece e se prontifique a conhecer, nós não fazemos nada sozinhos(a)... seja abusado(a) – até porque isto nunca te impediu antes, você provavelmente já fez algo desse tipo! Lembre-se, sua network é extremamente importante – na realidade vai ser a sua networking que vai te levar a algum lugar. Seja curioso(a), pesquise muito e é claro, faça experimentos e vivencie "seu objeto de pesquisa"... A realidade social é muito diferente do que aprendemos em sala de aula. Portanto, seja autônomo(a) e tenha a coragem de enfrentar o desconhecido. Por fim, não somos super-mulheres (homens). E sinceramente? Tá tudo bem se um dia você falhar, pelo menos você tentou. E é justamente essa vontade de mudança dentro de cada um de nós que faz com que gente como a gente transforme o mundo que vivemos!

Mariana Salles: Eu acho parecida à minha resposta da pergunta anterior: é prestar atenção às pessoas com quem você está, para quem você tá trazendo esse negócio, realmente faz sentido? Você está realmente trazendo impacto?

Lucas Carvalho: Dedicção e muito suor. Busque se autoavaliar, e enxergar onde você precisa melhorar, para depois correr atrás de aplicar o seu conhecimento no seu projeto, e então o seu empreendimento vai ser espelho do que você é. Olhe ao seu redor e comece a escutar mais as pessoas, esta pode ser a “dor” de muitos e ninguém se importou. Encontre o propósito do seu negócio e recrute pessoas alinhadas com esta visão, assim você terá uma cultura organizacional forte e sua marca falará por você, este será o seu legado para o mundo.