

## **TENSÕES ENTRE INVESTIDORES E GESTORES DE NEGÓCIOS SOCIAIS DE ACORDO COM A TEORIA DA AGÊNCIA**

### **Autoria**

Maria Eugenia Sosa Taborda - mariasosa0076@gmail.com

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

Flavio Hourneaux Junior - flaviohjr@uol.com.br

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

Julia Mitsue Vieira Cruz Kumasaka - juliamitsue@hotmail.com

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

### **Resumo**

Negócios sociais e investimentos de impacto buscam gerar retorno financeiro e impacto social. Entretanto, atender a essa dualidade de objetivos pode trazer tensões e, consequentemente, potenciais conflitos entre os investidores e os gestores dos negócios sociais. A Teoria da Agência mapeou os conflitos entre investidores e gestores em negócios tradicionais, mas também é preciso considerar o ecossistema dos negócios sociais e dos investimentos de impacto, investigando a relação entre investidores de impacto (principal) e os gestores de negócios sociais investido (agente). Nesse sentido, à luz da Teoria da Agência, a pergunta desta pesquisa qualitativa com estudo de casos múltiplos é “como a dualidade de objetivos leva a tensões e conflitos entre investidores (principal) e gestores (agentes) em negócios sociais?” Como principais achados, temos, primeiro, o perfil do investidor influencia o tipo de conflito conforme sua predominância da lógica social ou comercial. Segundo, o tipo de mecanismo financeiro pode ter maior ou menor influência num eventual esvaziamento da missão social. Terceiro, a maturidade, o mandato e o dever fiduciário de para cada tipo de investidor são determinantes. A contribuição acadêmica é sobre como a missão social deve ser colocada no centro do relacionamento entre Principal-Agente, além de contribuições gerenciais e sociais.