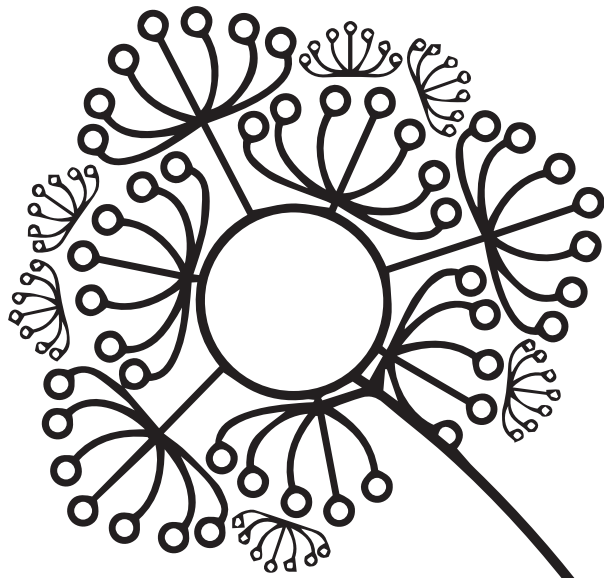


6. *A dimensão económica das empresas sociais*

Sílvia Ferreira e Pedro Fidalgo



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução _____	169
1. Dimensão das empresas sociais _____	170
2. Risco económico _____	172
3. Enquadramentos legais _____	192
4. Discussão _____	199
Conclusão _____	206
Referências bibliográficas _____	207

Introdução

Neste capítulo, prestamos atenção à dimensão económica das empresas sociais, em particular no que diz respeito aos dados relativos aos seus recursos e respetivos enquadramentos. Dada a complexidade destes, justifica-se um capítulo que se dedique aprofundadamente a explorar a heterogeneidade dos recursos das empresas sociais. Para a elaboração do capítulo, baseámo-nos na análise dos estudos de caso a partir da informação qualitativa e quantitativa recolhida através de análise documental e da análise das entrevistas estruturadas e semiestruturadas aplicadas em cada uma das organizações estudadas.

Para a análise da estrutura de receitas das organizações estudadas, contou-se com os documentos contabilísticos fornecidos pelas organizações, nomeadamente as constantes nos seus relatórios de contas, bem como outros fornecidos a pedido. Entre estes documentos incluíram-se as Demonstrações de Resultados (em todos os casos) e, ainda, outros documentos como Balanço, Balancete Analítico, Demonstração dos Fluxos de Caixa, declaração da Informação Empresarial Simplificada. Em alguns casos, as organizações preferiram fornecer as informações oralmente. Na maioria dos casos, a interpretação dos documentos foi efetuada com o apoio das organizações nas entrevistas aos/às responsáveis técnicos/as desta área.

Consoante o tipo de organização, as normas contabilísticas são distintas. No caso das associações, mutualidades e cooperativas de solidariedade social, usa-se a Norma Contabilística e de Relato Financeiro para as Entidades do Setor Não Lucrativo (NCRF-ESNL), aprovada pelo Decreto-Lei n.º 36-A/2011 de 9 de março, alterado pelo Decreto-Lei 98/2015, de 2 de junho. No caso das cooperativas e das sociedades comerciais, usa-se o Sistema de Normalização Contabilística, igual ao das sociedades comerciais. Uma das organizações estudadas indicou a utilização do Sistema de Normalização Contabilística para Microentidades (DL n.º 36-A/2011 de 9 de março).

As Contas foram reinterpretadas à luz dos objetivos de recolha de informação do Projeto, em particular para o preenchimento da respetiva secção do guião da entrevista estruturada, que segue o guião do projeto ICSEM, para possibilitar comparação internacional.

Assim, na Demonstração de Resultados, a rubrica “vendas e serviços prestados” fornece informações sobre vendas de bens e prestação de serviços em mercado aberto (da organização, ou dos cooperadores), vendas a membros/cooperadores/utilizadores e participações dos utentes por serviços prestados. Algumas organizações também incluem nesta rubrica as quotizações de joias dos membros. Não foi possível distinguir as vendas a privados das vendas ao Estado.

A rubrica “subsídios, doações e legados à exploração” tende a incluir os montantes transferidos pelo Estado nos acordos de cooperação, bem como outros subsídios e prémios públicos e filantrópicos. Algumas organizações incluem aqui os donativos da população. Os montantes inscritos nesta rubrica dizem respeito aos valores movimentados no ano de referência e não o total dos subsídios ou dos prémios, o que, em alguns casos, acaba por diminuir a importância destes nas receitas das organizações.

A rubrica “outros rendimentos” da Demonstração de Resultados tende a incluir uma grande variedade de receitas, que não é uniforme em todas as organizações, nomeadamente juros e outros rendimentos de investimento, consignação de IRS, donativos de entidades públicas ou privadas, subsídios ao investimento, rendimentos provenientes de outras organizações, reembolso de IVA, correções e ajustamentos contabilísticos.

1. Dimensão das empresas sociais

Começamos com uma caracterização da dimensão das empresas sociais, o que nos dá um retrato da sua heterogeneidade. Em termos gerais, a análise da dimensão das empresas implica a consideração dos efetivos e do volume de negócios anual e do balanço total anual.

Em relação aos efetivos, estes incluem, para o caso das empresas, os assalariados, os membros do órgão de administração e os sócios que trabalham na organização.

Quanto às empresas sociais, os efetivos incluem, para o caso das cooperativas, associações ou mutualidades, os trabalhadores assalariados, os membros não remunerados dos órgãos dirigentes e outros voluntários.

Relativamente ao volume de negócios, no caso das empresas, este diz respeito, sobretudo, às receitas de vendas e de prestações de serviços. O balanço total anual refere-se ao valor dos principais ativos da empresa.

No caso das organizações da economia social, é prática nas estatísticas dos Quadros de Pessoal do Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social incluir-se, além das vendas e prestações de serviços, os subsídios à exploração, que incluem subsídios do Estado e de outras entidades.¹

A definição de micro, pequena e média empresa pressupõe os escalões que mostramos na Tabela 6-1, seguidos de acordo com a Recomendação da Comissão Europeia, de 2003. Tendo em conta os dados da demografia das empresas do INE – Sistema de Contas Integradas das Empresas, em 2019, 96% das empresas em Portugal eram microempresas.

Tabela 6-1. Critérios de definição de PME

	Efetivos	Volume de negócios/Balanço total (euros)
Microempresa	< 10	< 2 000 000,00
Pequena	10-49	2 000 000,00-10.000.000,00
Média	50-249	10 000 000,00-50.000.000,00

Para compararmos o panorama das empresas com os das organizações não lucrativas, tivemos em consideração o estudo publicado em 2010 sobre a dimensão do setor não lucrativo em Portugal, elaborado a partir dos Quadros de Pessoal.² Este estudo identificou que a maioria

¹ Para as entidades sem fins lucrativos, deverá considerar-se o valor da conta 75 do SNC: Subsídios à exploração – 751 Subsídios do Estado e outros entes públicos; 752 Subsídios de outras entidades.

² <<https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2Fs11266-010-9157-1.pdf>>.

das 10 123 organizações identificadas é de muito pequena dimensão, com rendimentos brutos até 10 000 Euros (42,5%), seguido de um grupo de organizações com rendimentos entre 10 000 e 100 000 euros (23,0%), outro também significativo de organizações com rendimentos brutos entre 100 000 e 1 000 000 euros (26,7%). Assim, tendo em conta a totalidade das organizações até 2 000 000 de euros, a percentagem de microempresas do campo social (95,6%) é ligeiramente inferior à das empresas convencionais.

Tendo em conta que estes critérios de agregação são demasiado amplos para serem expressivos, reclassificámos as dimensões das empresas sociais.

Tabela 6-2. Critérios para a classificação da dimensão das empresas sociais

	Efetivos	Receita total/Ativos totais
Microempresa	< 10	< 100 000,00
Pequena	10-49	100 000,00-1 000 000,00
Média	50-149	1 000 000,00-5 000 000,00
Grande	> 150	> 5 000 000,00

Podemos identificar, na amostra dos estudos de caso, dimensões que variam das micro às grandes empresas sociais. Para esta classificação, teve-se em conta a combinação das suas características em termos de valores dos ativos totais ou da receita total, dos trabalhadores e dos voluntários (incluindo membros dos órgãos sociais). No caso dos trabalhadores que prestam trabalho não remunerado, ou seja, os voluntários, não foi possível apurar os números em termos de equivalência a tempo inteiro (ETI).

Nesta classificação, atendeu-se às diferenças que em alguns casos acontecem entre os ativos totais e a receita total, o que resulta do facto de, em alguns casos, existir um papel significativo dos membros na constituição dos seus ativos, quer na perspetiva da poupança, quer na perspetiva do investimento.

Tabela 6-3. Dimensão das empresas sociais dos estudos de caso

Empresa Social	Ativos Totais	Receita total	Dimensão
ES1	5 727 897,56	4 477 390,01	G
ES2	5 263 821,00	3 251 910,10	G
ES3	1 553 358,06	1 663 394,54	M
ES4	503 560,00	2 793 981,10	M
ES5	678 405,08	1 737 595,02	M
ES6	1 907 600,00	2 183 856,00	M
ES7	8 491 142,65	2 291 490,00	M
ES8	1 383 079,28	194 673,70	M
ES9	6 734 460,00	331 422,00	M
ES10	n.d.	607 469,81	P
ES11	24 133,99	127 687,15	P
ES12	n.d.	827 669,90	P
ES13	131 369,58	651 877,10	P
ES14	30 415,92	173 935,60	P
ES15	511 852,51	339 529,26	P
ES16	9 637,73	26 048,72	m
ES17	52 545,15	82 498,71	m
ES18	48 056,57	65 633,60	m
ES19	120 893,36	2 690,62	m

Ressalve-se, ainda, que em alguns casos, sobretudo de organizações mais recentes, existem variações significativas de um ano para o outro. Pelo menos em três casos as organizações passaram ou estão a passar por períodos de quase ausência de financiamento, estando em trânsito de um subsídio para outro, o que tem reflexo nas suas atividades e recursos humanos.

2. Risco económico

A abordagem europeia às empresas sociais opta pelo conceito de risco económico em alternativa ao enfoque nos recursos mercantis, típico da abordagem americana, e privilegia a gestão da pluralidade das fontes e tipos de receitas. O debate europeu está muito marcado pelas origens das empresas sociais na economia social e pelo facto de que na Europa, ao contrário dos Estados Unidos e do conceito de setor não lucrativo, o campo da economia social e das empresas sociais inclui, além das associações e fundações, as cooperativas e as mutualidades.

A heterogeneidade das receitas das organizações não lucrativas é reconhecida (Anheier 2005). A esta junta-se a variedade das receitas típicas das cooperativas e das mutualidades, e as novas lógicas de financiamento das empresas sociais (Ridley-Duff e Bull 2011). Com estas, dá-se um aprofundamento desta heterogeneidade, na medida em que se juntam quer modelos tradicionais de financiamento do setor não lucrativo e lucrativo (p. ex., comercialização), quer o desenvolvimento de novos tipos de instrumentos de financiamento frequentemente recobertos com o termo “investimento social”. Surgem também alterações nas lógicas tradicionais do financiamento público, por exemplo, com o aumento da contratação competitiva ou/e da contratação socialmente responsável — da filantropia — com o envolvimento de fundações no chamado investimento de impacto — e do financiamento privado — por exemplo, através dos títulos de impacto social e da *venture philanthropy*.

Assim, o que seria mais característico das empresas sociais seria a multiplicidade de recursos (Ridley-Duff e Bull 2011) e o seu papel ativo de procura desta variedade de recursos. Por exemplo, segundo refere Anheier (2005), as receitas do setor não lucrativo podem variar consoante a/o:

- Origem (setor público, mercado, organizações, individual)
- Tipo (monetário ou em géneros, onde se inclui o voluntariado)
- Intenção (transferências, trocas de bens e serviços por dinheiro ou outros bens e serviços)
- Formalidade (contratos, registo de transferências e transações, donativos informais)
- Fonte (donativos, subsídios, pagamentos de utentes, vendas).

No caso das empresas sociais, a presença de recursos originados em produção e comercialização parece ser um elemento constitutivo, ainda que a sua importância relativa possa variar, nomeadamente ao nível das próprias abordagens às empresas sociais.

Para dar conta da heterogeneidade de receitas das empresas sociais, efetuámos a nossa análise organizando-as não só por fonte, mas também por origem, tipo e intenção. São as combinações destas que dão as características específicas que identificámos na análise dos estudos de caso. Na próxima secção, analisamos as receitas monetárias. Num segundo momento teremos em conta as receitas não monetárias, incluindo o trabalho.

2.1. Receitas monetárias

Dando conta da heterogeneidade, na Tabela 6-4 apresentamos uma descrição das receitas que combina origem e fontes identificadas nos estudos de caso. Esta descrição evidencia também o modo como as diferentes receitas foram organizadas a partir da análise dos documentos contabilísticos e tendo em conta os cinco tipos de fonte, conforme proposto no questionário ICSEM.

Tabela 6-4. Recursos das empresas sociais por fonte

Fonte de receitas	Descrição
Vendas e prestações de serviços a clientes públicos ou privados (incluindo contratação pública)	Comparticipações de utentes pela prestação de um serviço Vendas de bens e serviços relacionados com a missão Vendas de bens e serviços não relacionados com a missão Vendas a entidades públicas Contratação pública Propriedade intelectual e licenciamentos Vendas a membros ou a terceiros
Rendimento de investimento (renda de edifícios, juros, dividendos de ativos financeiros, ganhos de capital, etc.)	Juros de aplicações financeiras Juros de empréstimos concedidos Receitas provenientes de arrendamento de património
Receitas provenientes de membros	Jóias de membros Quotizações de membros Taxas administrativas Investimentos
Estado Subsídios e prémios públicos (dinheiro proveniente de entidades públicas, exceto vendas)	Acordos de cooperação e protocolos Contratação competitiva Contratação ética Subsídios pontuais de entidades públicas Subsídios plurianuais de entidades públicas Prémios Prémios públicos
Filantropia Recursos monetários filantrópicos (dádivas, doações, subsídios e prémios privados, etc.)	Subsídios pontuais de entidades filantrópicas (subsídios e prémios de fundações) Donativos de empresas (monetários e em géneros) Donativos de indivíduos (diretamente ou através de campanhas de angariação) (monetários e em géneros) Consignação de IRS/IRC <i>Crowdfunding</i>
Outro(s)	Ajustamentos contabilísticos e outros

2.1.1. Vendas e prestações de serviços (clientes, utentes e membros)

Nesta secção, analisamos as receitas das organizações provenientes de vendas e prestações de serviços a terceiros e aos seus utentes e membros.

Diferentes tipos de organização combinam fontes diversas:

- organizações prestadoras de serviços sociais combinam pagamentos dos utentes com receitas provenientes de vendas a terceiros, frequentemente no âmbito de atividades instrumentais, ou seja, cujo objetivo principal é gerar receitas;
- cooperativas (com exceção das de solidariedade social) e empresas de inserção têm nas vendas ao público em geral uma parte significativa das suas receitas, sendo estas vendas resultantes de atividades centrais na sua missão;
- cooperativas ou mutualidades podem combinar vendas aos membros com as vendas a terceiros.

2.1.1.1. Vendas e prestações de serviços a clientes públicos ou privados

Inclui uma grande variedade de recursos enquadrados nos documentos contabilísticos como vendas e prestações de serviços, que vão desde participações de utentes a vendas a membros ou a clientes privados ou públicos.

As **participações** dos utentes ocorrem sobretudo no âmbito de organizações que prestam serviços sociais, como creches, ATL, estruturas residenciais para idosos, cantinas sociais, valências de apoio a pessoas com deficiência, etc., incluídas no âmbito da cooperação entre as IPSS e o Estado e reguladas por este. Identificámos cinco casos com recursos provenientes de utilizadores, mas apenas em três casos foi possível apurar os montantes, sendo que estes variam entre 20,9% num caso e cerca de 7% em dois casos. O peso das participações dos

utentes depende do tipo de serviços prestados e da importância destes no total de atividades e, ainda, da capacidade financeira dos utentes. Os serviços de apoio à infância e idosos estão associados a uma maior importância das participações dos utentes, sendo que os serviços de apoio a pessoas com deficiência ou grupos sociais em situação de vulnerabilidade geram menos receitas deste tipo.

Quando os utentes são abrangidos por acordos de cooperação, estas participações são proporcionais a escalões de rendimento conforme os normativos da Segurança Social. Todavia, nem todos os utentes estão abrangidos por acordo, pelo que as restantes vagas são geridas com maior liberdade em termos da fixação de preços — ainda que existam preços máximos fixados por lei. As organizações procuram combinar utentes em diversos escalões de rendimentos, na medida em que o apoio público não cobre os custos totais.

Existem **vendas e prestações de serviços ao público em geral/a terceiros**, frequentemente a preço de mercado, quer como elemento central da atividade económica da organização, quer como forma de gerar rendimentos adicionais para a organização através das chamadas “atividades instrumentais”. Para algumas organizações, a participação no mercado é um meio de complementar recursos, podendo desenvolver atividades que não se relacionam com a missão para públicos diferentes dos seus públicos tradicionais. Uma das práticas encontradas nos estudos de caso é a venda de produtos e serviços relacionados com capacidades e competências existentes na organização. Por vezes são produtos fabricados pelos utentes das organizações, como artesanato ou doçaria, outras vezes são serviços profissionais. Outras passam pela abertura do acesso dos seus equipamentos a outros públicos ou, ainda, o desenvolvimento de atividades abertas à comunidade nas suas instalações, como as atividades em quintas pedagógicas. Assim sendo, na sua maioria, existe alguma relação das atividades geradoras de recursos mercantis com a missão da organização, ainda que não seja central, pois estão dirigidas a públicos diferentes.

ATIVIDADES INSTRUMENTAIS

- Aluguer de viaturas de transporte adaptado
- Serviço de marketing, design e multimédia para empresas
- Serviços de medicina e enfermagem (psicologia, terapia da fala)
- Serviços de bem-estar (SPA, fisioterapia, podologia)
- Produtos de artesanato
- Aluguer de espaços para eventos
- Organização de festas
- Aluguer de espaço para hortas agrícolas
- Ateliês
- Visitas a quintas pedagógicas
- Restaurante
- Bar
- Serviços de animação cultural
- Alojamento
- Atividades lúdico-pedagógicas

Como surgiu em alguns casos, as organizações pesam o tipo de bens e serviços que podem fornecer a terceiros com a capacidade de manutenção da integridade da sua missão. Também existem limitações legais à prossecução de atividades mercantis por parte de organizações que prestam determinados tipos de serviços, como os do campo social.

Em outros casos, as **vendas a terceiros** são inerentes às atividades das organizações, sendo uma forma de concretização da missão. Neste caso, encontramos, por exemplo, as empresas cujo objetivo é a integração de públicos desfavorecidos no mercado de trabalho. A relação dos clientes com estes produtos e serviços insere-se, por vezes, numa perspetiva de consumo ético ou solidário e não puramente mercantil, podendo aceitar pagar preços menos competitivos.

Nós gostamos de pensar que esta mensagem é uma mensagem que passa aos clientes e que os clientes sentem que, ao [...] vir aqui almoçar ou jantar, estão a ajudar uma obra com uma vertente de inclusão social. Por isso nós dizemos que é um negócio inclusivo, é um negócio que potencia, promove a inclusão. (Estudo de caso, Entrevista)

O desenvolvimento de atividades comerciais pode também ser encarado numa perspetiva de influenciar a sociedade, promovendo o consumo de produtos sustentáveis ou de práticas

sustentáveis de consumo ou a consciencialização para os direitos humanos através de produtos inovadores. A mudança pode ocorrer através da incorporação e disseminação de novos produtos ou serviços na economia convencional.

Em alguns casos a abordagem ao mercado faz-se numa perspetiva de alternativa às práticas mercantis dominantes, procurando introduzir e demonstrar lógicas inovadoras nos circuitos de produção e consumo — de que são exemplo as Associações pela Manutenção da Agricultura de Proximidade (AMAP) e outras formas de circuitos curtos de produção — ou de organização coletiva da produção e do consumo.

As compras de **entidades públicas** podem ocorrer numa perspetiva de contratação pública no âmbito de concursos competitivos, como, por exemplo, ocorre atualmente em relação aos serviços de refeições e atividades extracurriculares nas escolas, mas ainda não é a forma dominante de relação entre o Estado e os prestadores de serviços sociais.

Os municípios também podem ser clientes de bens e serviços produzidos por empresas de inserção ou cooperativas — por exemplo, para abastecimento de serviços públicos —, contribuindo, assim, para a sustentabilidade destas empresas e dos seus objetivos. Encontrámos várias destas situações.

A compra de bens e serviços pode também ser feita por entidades públicas ou privadas, para posterior disponibilização a determinados públicos, como parte da sua **intervenção ou responsabilidade social**. São exemplo disso, a compra de materiais pedagógicos por parte de municípios ou empresas locais para posterior distribuição gratuita a alunos das escolas, a compra de serviços inovadores de dinamização social e cultural de determinados públicos.

2.1.2. Rendimentos de investimento

Os rendimentos de investimento resultam de juros de depósitos bancários ou de investimentos em aplicações financeiras ou de receitas provenientes do arrendamento de edifícios. Este tipo de rendimentos está mais presente em empresas sociais ou organizações da economia social de maiores dimensões que movimentam significativos fluxos financeiros ou possuem um importante património e que o arrendam — caso de misericórdias ou de mutualidades. No caso de empresas sociais do setor financeiro, podem também resultar de juros sobre empréstimos concedidos ou rendimentos de investimento financeiro. Ainda assim, geralmente não é um recurso importante nas organizações da economia social e nas empresas sociais.

2.1.3. Receitas provenientes de membros

Nestes se incluem, por exemplo, os montantes relativos às quotizações e joias em associações e à subscrição de modalidades previdenciais em mutualidades ou a taxas administrativas por serviços comuns, pagas por membros de cooperativas, como serviços de gestão de contas, faturação, apoio judicial, comunicação, etc., as quais são definidas em função dos custos administrativos de prestação destes serviços (trabalho, edifícios, eletricidade, comunicação, etc.). As taxas são decididas em assembleia geral e frequentemente ajustadas em função dos resultados líquidos numa perspetiva de minimizar estes custos para os membros. Em duas organizações, as taxas administrativas têm um peso total de 2,9% e 8,5%. Numa das organizações, as contribuições dos membros representam 58% do total dos recursos. Quanto às joias e quotas, não foi possível apurar, para todas as organizações, o peso destas, tendo apenas três delas identificado estes recursos, com um peso residual entre 0,1% e 0,2% no total das receitas.

Há também outros recursos de membros que não se refletem imediatamente nas contas correntes, mas têm efeito, por exemplo, nos ativos, como é o caso das participações no capital ou de investimento. Nestes casos, os membros subscrevem um número mínimo de participações

em capital que pode variar entre 15 e 100 euros. Também as sociedades comerciais possuem participações dos sócios no capital. Uma estimativa do significado destas participações nas sete organizações que as possuem aponta para uma variação entre 870 e 48 000 euros.

Há ainda as vendas a membros, particularmente importantes no caso das cooperativas. Nas cooperativas, dá-se a distinção entre operações com membros e operações com terceiros. Estas últimas são operações entre membros ou entre membros e a cooperativa (transferências de mercadorias, prestações de serviços e recursos entre os associados e entre estes e a cooperativa). As operações com terceiros são operações com não membros. Diferentemente das operações com membros, os excedentes das operações com terceiros não podem ser distribuídos pelos membros, tendo de ser afetados a uma reserva não distribuível pelos membros investidores (art.º 99.º do Código Cooperativo) e são tributados em sede de IRC.

Apenas num dos casos foi possível apurar o peso das vendas aos membros, na medida em que ser membro é uma condição para o acesso aos bens e serviços produzidos, pelo que representa 100% das suas receitas de vendas. Noutros casos, as organizações não têm capacidade de distinguir entre as operações com membros e as operações com terceiros dada a complexidade desta contabilização.

2.1.4. Estado

Existe uma significativa heterogeneidade no tipo de receitas provenientes do setor público, com particular ênfase para a distinção entre os financiamentos que assumem um caráter mais contratual, nomeadamente os acordos de cooperação, que tendem a não ter termo certo, apesar de serem regularmente avaliados e ajustados; os subsídios regulares que apoiam o funcionamento corrente das estruturas, que podem implicar a existência de um projeto estratégico, sendo tendencialmente renováveis; e os subsídios pontuais não renováveis para a realização de um conjunto de atividades orientadas para públicos específicos. Esta variedade depende significativamente da área do Estado em causa.

À heterogeneidade dos tipos de financiamento podemos acrescentar a pluralidade de fontes, incluindo financiamentos internacionais, geralmente europeus, financiamentos da administração central ou, no caso das Regiões Autónomas, das administrações regionais e financiamentos locais, em especial municípios.

Como se pode verificar na Tabela 6-5, a maioria das organizações que derivam parte significativa do seu financiamento do setor público possui uma grande quantidade e variedade de financiadores e tipos de financiamento. Alguns fundos, como, por exemplo, os de apoios ao emprego, no âmbito do IEF, ou à inovação, no âmbito da iniciativa Portugal Inovação Social, possuem comparticipação dos fundos estruturais europeus.

Na maioria dos casos, os maiores financiadores são de âmbito nacional (das áreas da Segurança Social, da Saúde, da Educação, e do Emprego), sendo reduzida a importância do apoio do poder local, exceto num caso. Foi-nos referido, num dos estudos de caso, que os municípios têm relutância em apoiar instituições e serviços inovadores por falta de enquadramento legal e receio em contrariar regras, nomeadamente as da contratação pública.

Tabela 6-5. Variação das fontes e tipos de recursos do setor público

Empresa Social	Dimensão	Variação no total receitas (%)	Tipo de recursos do setor público						
			Acordos (%)	Subsídios Regulares (%)	Subsídios Pontuais (%)	N.º de Financiam.	Internacionais (%)	Nacionais/Regionais (%)	Locais (%)
ES1	G	69,4%	93,6	0,9	5,5	7	4,2	94,9	0,9
ES2	P	43,7	0,0	100,0	0,0	1	0,0	100,0	0,0
ES3	M	85,6	74,4	23,2	2,4	5	0,0	99,9	0,1
ES4	m	86,2	0,0	0,0	100,0	6	2,3	0,2	37,7
ES5	M	43,3	0,0	0,0	100,0	1	2,8	0,0	0,0
ES6	M	87,3	n.d.	n.d.	n.d.	9	n.d.	n.d.	n.d.
ES7	M	49,8	96,7	3,3	0,0	5	0,0	90,8	9,2
ES8	G	66,4	80,6	1,3	18,1	12	5,4	92,3	0,1
ES9	P	10,0	0,0	100,0	0,0	1	0,0	100,0	0,0
ES10	M	0,3	0,0	0,0	100,0	1	0,0	100,0	0,0
ES11	P	72,9	0,0	66,3	33,7	2	0,0	52,1	47,9

2.1.4.1. Acordos e protocolos

Os **acordos de cooperação** assumem um peso significativo nas organizações do campo da proteção social, sendo o resultado de uma negociação coletiva entre estas organizações e o Estado. Essa negociação dá lugar a um Compromisso de Cooperação para o Setor Social e Solidário que envolve as principais confederações da área social (CNIS, UMutP, UMisP, CONFECOOP) e os Ministérios do Trabalho, Segurança Social e Solidariedade, da Educação e da Saúde. Os acordos são negociados no âmbito deste compromisso, incluindo as especificações técnicas (equipamentos, espaços, recursos humanos, etc.) a que deve obedecer um conjunto de serviços sociais no campo do apoio à infância, juventude, velhice, comunidade ou deficiência e os valores a pagar pelo Estado, geralmente fixado por beneficiário.³ Existe ainda uma distinção entre os acordos típicos e os atípicos no que se refere ao grau de liberdade das organizações na definição desses serviços, sendo os típicos os mais padronizados e os atípicos correspondendo frequentemente a respostas inovadoras criadas e propostas pelas organizações.

Nas áreas do emprego, a administração pública celebra protocolos, nomeadamente no âmbito da promoção de políticas ativas de emprego e da formação profissional. No campo da saúde e da educação, existem serviços nas áreas da saúde mental, dos cuidados continuados, cuidadores informais, pré-escolar, intervenção precoce, ou centro de recursos para a inclusão, enquadrados no âmbito do Compromisso, cuja lógica se aproxima das relações contratuais existentes no âmbito dos acordos de cooperação.

O mais significativo das relações entre a Saúde e a Educação — tendencialmente universalistas — e os fornecedores privados ocorre numa perspetiva de concorrência entre fornecedores lucrativos e sem fins lucrativos e de complementaridade das falhas dos serviços públicos, quer através das convenções para o fornecimento de serviços a beneficiários do Serviço Nacional de Saúde ou dos contratos de associação estabelecidos com escolas do setor

³ Em 2014, existiam cerca 14 937 acordos de cooperação abrangendo 447 747 utentes de serviços sociais e, em 2018, existiam mais acordos de cooperação (16 284) abrangendo menos utentes (446 967). Em 2018, seis das 83 valências cobertas por acordos absorveram 70,5% dos acordos celebrados. São estas as respostas tradicionais na área da infância e juventude e da população idosa, nomeadamente creches, jardins de infância, ATL, centros de dia, lares de idosos e serviço domiciliário. Foi também nestes que se verificou o crescimento eferido (IGFSS 2016, 2019).

privado e cooperativo, quer das subvenções e benefícios a estruturas educativas no âmbito do ensino artístico ou das atividades extracurriculares, geridos pela Direção-Geral dos Estabelecimentos Escolares.

As áreas abrangidas pelo Compromisso de Cooperação têm um caráter estável e não competitivo, estando reservado a OES, em particular às IPSS. Este tipo de financiamento oferece uma significativa estabilidade. Todavia, organizações com estes acordos referem que o número de beneficiários abrangidos pelos acordos de cooperação se encontra abaixo das necessidades existentes no que diz respeito à procura dos seus serviços.

2.1.4.2. Subsídios regulares

Entre os subsídios regulares encontra-se o financiamento às estruturas, que poderão ter uma duração mais longa do que os subsídios pontuais (p. ex., 4 anos), e poderão ser renovados mediante candidatura do projeto estratégico da organização. Em geral, são identificados domínios de atuação e objetivos gerais, mas a organização tem margem de manobra para decidir sobre as suas atividades. Estes subsídios são atribuídos mediante abertura de concursos nacionais, ou de negociação entre o município e a organização. Existe uma grande probabilidade de renovação destes subsídios, pois existe o reconhecimento do contributo destas organizações para os objetivos das políticas públicas. Por exemplo, o programa de Apoio Sustentado às Artes, da DGArtes, apoia as estruturas culturais mediante a apresentação de um plano de atividades que deve conter atividades de criação, programação e formação.

No campo do emprego, em especial no âmbito das medidas ativas de emprego e da formação profissional, uma parte importante do financiamento orienta-se para o apoio à formação profissional e à empregabilidade por parte de organizações credenciadas, ou de apoio a postos de trabalho de pessoas com dificuldades de integração no mercado de trabalho, através da comparticipação de salários (p. ex., apoio à contratação, emprego jovem, contratos emprego-inserção, mercado social de emprego, etc.) por parte de qualquer tipo de empregador.

Existem ainda outras fontes de subsídios regulares orientados para organizações não lucrativas que atuam em determinadas áreas, como as associações de imigrantes, como acontece no âmbito do Programa de Apoio às Associações de Imigrantes (PAAI) do Alto Comissariado para as Migrações (ACM).

2.1.4.3. Subsídios pontuais

Os financiamentos por projetos, através de subsídios públicos de caráter pontual, têm duração limitada no tempo, um orçamento e objetivos e ações predefinidos, sendo semelhantes aos subsídios concedidos por entidades filantrópicas. O acesso a este financiamento ocorre através de concursos competitivos, geralmente reservados a OES. Estes projetos dizem respeito ao desenvolvimento de intervenções orientadas para os públicos (projetos de intervenção, projetos de investigação-ação). Não tendo um peso financeiro importante na maioria das organizações, ainda assim é um tipo de financiamento procurado para o desenvolvimento de atividades que não poderiam ser suportadas de outra forma. Nas organizações estudadas, contribuiu para o desenvolvimento de projetos e serviços inovadores ou para a melhoria pontual de serviços e equipamentos. Entre as entidades financiadoras deste tipo de subsídio com presença em várias organizações com intervenção na área da deficiência, identificámos o Instituto Nacional de Reabilitação (INR). Também os fundos europeus são uma fonte de financiamento de projetos pontuais, como, por exemplo, no âmbito do POISE ou do Programa Erasmus+.

Existem também subsídios públicos ao investimento, permitindo a construção ou melhoria de equipamentos sociais. O Programa de Investimento e Despesas de Desenvolvimento da Administração Central (PIDDAC) foi muito importante para a criação, ampliação ou remodelação de equipamentos sociais por parte das IPSS ou equiparadas até meados de 2000, ⁴podendo financiar até 80% caso fosse considerado equipamento de primeira prioridade. Foi depois substituído por programas específicos, como o Programa de Apoio à Iniciativa Privada Social – PAIPS (1999–2001), o Programa de Alargamento da Rede de Equipamentos Sociais – PARES (criado em 2006),⁵ e o Apoio ao Investimento a Respostas Integradas de Apoio Social no âmbito do POPH 6.12, cofinanciado pela UE (2009), todos eles menos favoráveis em termos da participação pública, levando as organizações a recorrer a crédito bancário.

Assim, há vários tipos de relações entre o Estado e as organizações no que se refere a diferentes tipos de recursos públicos:

- Relação de cooperação: organizações onde o peso das receitas públicas é significativo, sendo que as fontes são significativamente estáveis, sejam elas acordos de cooperação ou subsídios de caráter regular, o que permite assegurar estabilidade nas organizações. Existe um número significativo de entidades públicas com as quais colaboram, mas algumas tendem a ter um peso significativo;
- Relação multifacetada: organizações que tendo um peso de recursos públicos relevante combinam recursos provenientes de subsídios regulares e subsídios pontuais. Enquanto os primeiros permitem garantir alguma estabilidade das estruturas, os segundos dizem respeito a projetos e frequentemente dizem respeito a uma significativa pluralidade de fontes públicas;
- Relação pontual: organizações onde o peso das receitas públicas é significativo, mas os financiamentos têm um caráter pontual, associado a projetos, o que não permite assegurar a continuidade da organização.

2.1.5. Filantropia

Os recursos filantrópicos incluem os subsídios ou prémios de fundações, os donativos de privados (cidadãos ou empresas) no âmbito do mecenato ou os montantes relativos à consignação de IRS e de IVA.

2.1.5.1. Subsídios pontuais e prémios

Os **subsídios** das entidades filantrópicas têm geralmente um caráter pontual. Muitos correspondem a programas de fundações, sobretudo orientados para determinados públicos ou problemas sociais. Algumas destas fundações têm tido uma significativa influência no desenvolvimento de projetos inovadores, pelo que encontramos a sua presença recorrente em financiamentos atuais ou passados em vários casos. Identificámos vários papéis destes financiamentos:

- Promover o arranque de projetos inovadores que dão origem a organizações, em caso de organizações mais recentes e fortemente ancoradas na inovação e empreendedorismo social. Em momentos iniciais, esta pode ser a única fonte de financiamento. Três dos casos estudados foram iniciados com este tipo de financiamento;
- Desenvolver iniciativas e áreas inovadoras em organizações estabelecidas que desenvolvem atividades em cooperação com o Estado;

4 <<https://www.seg-social.pt/programa-de-investimento-e-despesas-de-desenvolvimento-da-administracao-central-piddac>>.

5 <<https://ria.ua.pt/bitstream/10773/12706/1/8956.pdf>>.

- Apoiar atividades inovadoras e transversais que se interligam e ajudam a articular serviços mais standardizados;
- Realização de melhorias nas infraestruturas da organização (obras de isolamento, acessibilidade, informatização, etc.);
- Colmatar as dificuldades de financiamento para equipamentos e infraestruturas existentes nas organizações;
- Capacitação organizacional, nomeadamente ao nível de capacidades de gestão ou do desenvolvimento de investigação-ação nas áreas de intervenção.

Estando limitados a um conjunto de atividades, estes subsídios tendem a não comportar despesas de caducidade de contratos e compensações por despedimento, quando se dá o término dos projetos, o que significa que as organizações que dependem deste tipo de financiamento têm de encontrar fontes complementares ou atrair permanentemente novos subsídios. Os prémios são atribuídos para reconhecer e incentivar o trabalho das organizações, assumindo, em alguns casos, uma expressão financeira. Diferentemente dos subsídios, os prémios não estão subordinados a um projeto, sendo frequentemente utilizados para a capacitação da organização.

SUBSÍDIOS E PRÉMIOS

Subsídios

PARTIS, Fundação Calouste Gulbenkian (FCG)
 Academias do Conhecimento, FCG
 Sustentabilidade e Coesão Social, FCG
 Cidadãos Ativos, EEA GRANTS
 BPI Sénior
 BPI Capacitar
 EDP Solidária, Fundação EDP
 Prémio FACES, Fundação Montepio
 Incorpora, Fundação "La Caixa"/BPI
 Concursos da Associação Acredita Portugal

Prémios

Prémio Maria José Nogueira Pinto em Responsabilidade Social
 Prémio Caixa Social, da Caixa Geral de Depósitos
 Prémio Terre de Femmes, Fundação Yves Rocher
 Prémio AGIR, REN
 Fundação Manuel António da Mota

2.1.5.2. Donativos

Os donativos podem assumir diversas formas, sendo provenientes de particulares e de empresas. Na sua maioria, estes donativos estão abrangidos pela Lei do Mecenato.

A Lei do Mecenato permite aos doadores aceder a benefícios fiscais mediante os seus donativos. Para as empresas e para efeitos de IRC, os donativos são reconhecidos como custos no valor correspondente a 140 ou 150% do montante doado⁶ (variando de acordo com o tipo de público-alvo e os problemas sociais), sendo que, no caso dos 150%, o custo não pode ser superior a 8/1000 do volume de vendas ou de serviços prestados pela empresa. Quanto aos indivíduos, podem deduzir à coleta 25% do montante dos seus donativos para efeitos de imposto sobre o rendimento (IRS), havendo casos em que há limites à referida dedução (art.º 63.º do EBF). As organizações beneficiárias são as IPSS, associações e fundações de interesse público, ONGD e organizações humanitárias. Os donativos de empresas para organizações com serviços na área do ambiente, desporto e educação são considerados custos no valor correspondente a 120% ou 130% do montante doado. No caso dos donativos das empresas, ou dos indivíduos com rendimentos da categoria B do IRS, para organizações beneficiárias do mecenato cultural, os donativos são considerados gastos ou perdas do exercício em valor correspondente a 130% para efeitos do IRC ou da categoria B do IRS, não podendo exceder 8/1000 do volume de vendas ou de serviços prestados. Os referidos donativos podem ser considerados gastos ou perdas no valor de 140% quando atribuídos ao abrigo de contratos plurianuais que fixem objetivos a atingir pelas entidades beneficiárias e os montantes a atribuir pelos sujeitos passivos.

⁶ Conforme artigo 62.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF), estando este disponível na sua versão atualizada (consolidada) em <<https://dre.pt/web/guest/legislacao-consolidada/-/lc/view?cid=114291601>>.

Os donativos empresariais são seletivos, sendo que as empresas tendem a preferir donativos em áreas e organizações que signifiquem um retorno em imagem, nomeadamente desporto e organizações de maior dimensão e projeção local. A descrição de um contacto com uma empresa para angariação de donativos por parte de uma entrevistada é ilustrativa destas dificuldades.

Ele dizia: «Eu só invisto naquilo em que vale a pena investir. Tenho o cicloturismo, tenho o desporto». Ao perguntar-lhe: «E se pensarmos no impacto que o projeto vai ter nos seus trabalhadores? Vão estar menos preocupados com os seus dependentes», respondeu: «Não quero saber disso para nada. Isso não é preocupação minha. Eu pago os meus impostos, o Estado que resolva!» (Estudo de caso, Entrevista)

Uma fonte indireta de donativos é a **consignação de IRS/IVA**, significativa no caso de algumas organizações mais reconhecidas. No caso do IRS, os contribuintes individuais podem consignar 0,5% do imposto pago ao Estado a entidades como IPSS, organizações religiosas e ainda outras entidades de utilidade pública registadas. Já no caso do IVA, os contribuintes podem doar 15% do imposto pago que, de outra forma, lhe seria devolvido pelo Estado. Raramente estes donativos assumem um peso significativo no total das receitas.

Existem também os donativos recolhidos através de **campanhas de angariação de fundos** promovidas pelas organizações, sendo que, frequentemente, estas campanhas estão associadas a objetivos específicos, como, por exemplo, construir um novo equipamento. Outras vezes, as campanhas são feitas por outras entidades, como federações ou empresas. Uma importante campanha nacional é o Pirilampo Mágico, promovida pela FENACERCI, que tem também como objetivo a consciencialização para a questão da deficiência e do trabalho das CERCI.

CAMPANHAS

Campanha Pirilampo Mágico, da FENACERCI

Movimento Mais para Todos, do LIDL em associação com a SIC Esperança

Quem Faz Bem – Donativo Participativo Santander

O **crowdfunding** é outra possibilidade de financiamento que está associada a um determinado projeto, para o qual se estabelecem metas de angariação de fundos. Uma das plataformas mais importantes para o campo social é a PPL (<https://ppl.pt>),⁷ sendo que para o campo das OES e da solidariedade existe também a Esolidar (<https://community.esolidar.com>), e a GoParity (<https://goparity.com>) para projetos de sustentabilidade ambiental. Entretanto, várias destas plataformas sociais e ambientais foram extintas, bem como os dois exemplos de ligação entre entidades comerciais e plataformas de *crowdfunding* numa perspetiva de responsabilidade social, caso do Novo Banco e da Fundação EDP. Uma das organizações estudadas teve financiamento no âmbito da parceria PPL e Fundação EDP, através da qual a Fundação EDP igualava o montante angariado na plataforma, permitindo, assim, duplicar o apoio.

Existem ainda outras receitas pontuais, como, por exemplo, no âmbito do sistema judicial, as decisões dos tribunais de que **multas** a pagar no âmbito de penas podem ser canalizadas para instituições de solidariedade.

Em vários casos estudados, as organizações têm desenvolvido projetos financiados por entidades filantrópicas e algumas, mais recentes, dependem deste tipo de financiamento. Em geral, os subsídios são importantes para a criação de organizações e projetos inovadores, mas menos relevantes e interessantes para o financiamento sustentado das organizações.

7 O financiamento colaborativo está regulado pela Lei n.º 102/2015, de 24 de agosto, alterada pela Lei n.º 3/2018, de 9 de fevereiro.

Tabela 6-6. Peso da filantropia no total das receitas e sua proveniência (em %)

Empresa Social	Peso da Filantropia no Total das Receitas	Proveniência	
		Donativos	Fundações
ES1	1,04	43,4	56,6
ES2	4,70	85,4	14,6
ES3	7,80	100,0	0,0
ES4	15,00	100,0	0,0
ES5	2,40	0,0	100,0
ES6	1,70	33,6	65,4
ES7	67,10	0,0	100,0
ES8	12,80	0,0	100,0
ES9	0,60	100,0	0,0
ES10	0,30	100,0	0,0
ES11	42,00	100,0	0,0
ES12	2,90	0,0	100,0

No que se refere à filantropia, identificámos diferentes tendências entre as organizações estudadas relativamente à proveniência dos recursos:

- **Donativos:** os recursos filantrópicos provêm exclusivamente de donativos de particulares e de empresas, geralmente com uma ancoragem territorial, podendo também incluir recursos como a consignação de IRS ou de vendas para angariação de fundos. Estes recursos estão menos condicionados no que diz respeito ao modo como podem ser alocados.
- **Fundações:** os recursos filantrópicos provêm exclusivamente de fundações filantrópicas, associados a projetos pontuais. Estes financiamentos possuem as mesmas características dos financiamentos públicos pontuais. Podem ou não assumir um peso significativo nas organizações. Todavia, são frequentemente oportunidades para experimentar novas ideias e respostas, trazendo inovações que podem vir a ser incorporadas nas organizações.
- **Híbridos:** os recursos filantrópicos provêm de fundações filantrópicas e de donativos. Os primeiros estão alocados a atividades especificadas em projetos de intervenção, os segundos permitem uma maior margem de manobra relativamente ao modo como são alocados. Seja como for, estes recursos não assumem uma importância relevante nas organizações.

2.1.6. As novas lógicas de financiamento

No campo dos estudos e debates sobre as empresas sociais, um dos temas que mais se destaca é o das novas fontes e lógicas de financiamento. A discussão tem evoluído da dicotomia subsídios/vendas ou Estado/mercado para uma nova semântica, atores e práticas, que, no caso português, a iniciativa Portugal Inovação Social (PIS) sintetiza. Entre eles incluem-se:

- a transição da avaliação por resultados para a avaliação, ou mensuração, do impacto social, portanto, com ênfase na mudança social;
- a nova designação de investidores sociais, implicando antigos atores com novas abordagens — como a filantropia de impacto das fundações ou das empresas — ou novos atores — como os investidores capitalistas em busca de retorno do investimento ou investidores éticos combinando retorno financeiro e fins sociais ou ambientais;
- novos instrumentos provenientes do setor financeiro, como os títulos de impacto social ou capital de risco.

O trabalho de campo tornou evidente a relevância que a PIS tem assumido para muitas organizações em termos da sua sustentabilidade financeira, das suas estratégias de intervenção e das suas interações, tendo sido referida, em quase todos os casos, como fonte atual ou potencial de recursos financeiros. Em três dos casos estudados, a PIS era o mecanismo de sustentação mais importante das organizações no momento estudado, nomeadamente através do instrumento “Parcerias para o Impacto”.⁸ O financiamento contribuiu para a estabilidade dos projetos — nomeadamente garantindo recursos humanos — e para a sua escalabilidade, quer através da abrangência territorial, quer do número de beneficiários.

Há que sublinhar a variedade dos investidores sociais nas Parcerias para o Impacto, o que significa que, com um único financiamento, as suas fontes podem ser públicas, filantrópicas ou privadas. Num dos casos, os investidores sociais são os municípios a par com a PIS, no contexto de uma estratégia de incorporação da inovação social proposta nas políticas municipais. Segundo nos foi referido, à medida que o programa se disseminou, a demanda de parcerias com os municípios tornou cada vez mais difícil o acesso das organizações a estes investidores. Nessa mesma organização, outro projeto financiado pela PIS encontrou o investidor social num indivíduo interessado em contribuir para o campo de atuação do projeto e acompanhar a implementação do mesmo, numa perspetiva de responsabilidade social. Noutra caso, foi-nos referida explicitamente a preferência pelas fundações como investidores sociais, num contexto de relações preestabelecidas. Neste caso, a empresa-mãe do projeto/organização de intervenção social é também um dos investidores sociais. Num outro caso, existe um grande número de empresas como pequenos investidores, que dão continuidade à relação preexistente, através de donativos em espécie, entre o tecido empresarial local e a empresa social.

Ou seja, o que os três casos nos mostram é que a procura por parceiros como investidores sociais no âmbito das “Parcerias para o impacto” tende a ocorrer no âmbito de relações preestabelecidas.

A relevância da iniciativa PIS na vertente das parcerias para o impacto tornou-se evidente nas organizações mais recentes, de menor dimensão, e que se reveem mais no conceito de inovação social — uma condição dos projetos da PIS. Em todos os casos, a PIS não funcionou para o arranque dos projetos mas, sim, para a sua sustentação.

Apesar dos objetivos de promoção da inovação social da PIS, nesta linha de financiamento as organizações deparam-se com dificuldades, conforme se verificou nos estudos de caso: ao implicar que o financiamento seja concretizado por reembolso, este apoio exige disponibilidade de tesouraria para as organizações comportarem as despesas do projeto, tendo-nos sido referido um desfasamento de cerca de 6 a 7 meses entre o pagamento da despesa e o seu reembolso, o que é difícil de gerir mesmo quando essa dificuldade é atenuada pelas participações dos investidores sociais. Quando não existe disponibilidade de tesouraria, as organizações têm de recorrer a crédito bancário — concedido em condições muito desfavoráveis no caso de organizações recentes e pequenas.

Se continuarmos assim, vamos ter a grande falácia da inovação social. A montanha pariu um rato. Porque aniquilamos toda a inovação social. As pequenas organizações não podem sobreviver nesta lógica. (Estudo de caso, Entrevista)

Foram-nos também referidas as exigências burocráticas em termos da gestão do sistema de reembolsos e dos pagamentos dos investidores sociais.

8 O programa Parcerias para o Impacto tem como objetivo «financiar a criação, desenvolvimento ou crescimento de projetos de inovação social, em formato de cofinanciamento com investidores sociais, estimulando a filantropia de impacto e contribuindo para um modelo de financiamento mais estável, eficaz e duradouro» <<https://inovacaosocial.portugal2020.pt/financiamento/parcerias-para-o-impacto>>.

No entanto, as elevadas responsabilidades assumidas geraram obviamente séria complexidade na gestão dos seus processos administrativos e financeiros, quer interna quer de reporte, de onde se ressalta a gestão da plataforma eletrónica do Balcão 2020, agravado por particularidades do próprio POISE. Transita para 2018 a premente necessidade de recrutamento de recurso interno que possa assegurar esse grave incremento de responsabilidades. (Estudo de caso, Relatório e Contas 2017)

2.2 . O *mix* atual e o *mix* ideal de recursos

Questionámos as organizações sobre qual seria o *mix* ideal de recursos monetários para a sua sustentabilidade e foram poucas as que afirmaram já ter atingido o *mix* ideal. Ecoando os discursos que têm vindo a difundir-se no campo, um grande número de organizações demonstrou preferência por um maior peso de receitas provenientes de vendas. Muitas também pretendem melhorar a diversidade das fontes de recursos. Exploramos de seguida os argumentos que justificam as preferências.

Um grande número de organizações que indicam uma preferência por aumento de recursos provenientes de **vendas** são as organizações de intervenção social com um peso importante de recursos públicos, nomeadamente provenientes de acordos de cooperação. Não depender tanto destes é, segundo uma entrevistada, «o sonho de qualquer entidade». Por outro lado, também organizações que possuem uma parte da sua sustentabilidade assente em vendas consideram que a dependência de recursos provenientes do Estado é indesejável. Os argumentos contra esta dependência são vários:

- A dependência do Estado cria vulnerabilidade à mudança de políticas públicas, por exemplo, a passagem de determinadas atividades das OES para a esfera do Estado (p. ex., pré-escolar, atividades extracurriculares);
- A dependência do Estado gera vulnerabilidade à retração das políticas públicas, como aconteceu recentemente em tempos de crise e austeridade;
- Os acordos de cooperação impõem limites de vagas em equipamentos sociais, levando a que não possam responder às necessidades;
- Existe condicionamento do rumo da organização pelas lógicas de financiamento estatal («Quando damos por nós já estamos a dirigir o nosso rumo de acordo com o lugar de onde vêm as verbas. Desvirtua completamente a nossa missão»);
- Cria problemas de tesouraria gerados pelos atrasos nas transferências públicas («Gostava de ter capacidade de viver sem estar sempre à espera das transferências, porque se um ministério falha, falham também os salários»).

Há uma preferência para o reforço do financiamento proveniente de vendas, através do aumento das receitas provenientes das participações dos utentes, das atividades económicas de carácter instrumental, ou de vendas ao setor público.

No que se refere às receitas provenientes das participações dos utentes, três organizações reconhecem que, ainda que desejável, só poderia acontecer com o aumento dos rendimentos das famílias, o que se revela improvável, tendo em conta a tendência para a precarização e os baixos salários, ou os níveis socioeconómicos dos seus públicos-alvo. As organizações consideram que seriam necessárias alterações estruturais fora do seu controlo, como a melhoria dos direitos laborais, das qualificações e do acesso ao emprego e à nacionalidade. Nenhuma organização referiu a possibilidade de alterar os grupos sociais e territórios com que trabalha para chegar a públicos com maior capacidade económica.

Tabela 6-7. *Mix atual (A) e ideal (I) de recursos monetários (%)*

Empresa Social	Vendas		Subsídios Públicos		Investimento		Filantropia		Membros		Outros	
	A	I	A	I	A	I	A	I	A	I	A	I
ES1	29,2	70,0	69,4	20,0	0,3	0,0	1,0	10,0	0,2	0,0	0,0	0,0
ES2	6,1	n.d.	0,0	n.d.	93,3	s.d.	0,0	n.d.	0,2	n.d.	0,4	n.d.
ES3	7,6	63,2	85,6	30,0	1,6	1,6	4,7	4,7	0,1	0,1	0,4	0,4
ES4	2,2	5,0	86,2	60,0	0,0	0,0	7,8	20,0	0,1	10,0	3,7	0,0
ES5	56,7	50,0	43,3	15,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	35,0	0,0	0,0
ES6	85,0	50,0	0,0	20,0	0,0	0,0	15,0	20,0	0,0	10,0	0,0	0,0
ES7	89,4	89,4	0,0	2,5	0,0	0,0	0,0	1,0	8,5	5,0	2,1	0,0
ES8	10,3	n.d.	87,3	n.d.	0,0	n.d.	2,4	n.d.	0,0	n.d.	0,0	n.d.
ES9	48,5	80,0	49,8	5,0	0,0	0,0	1,7	15,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ES10	32,9	75,0	0,0	5,0	0,0	0,0	67,1	10,0	0,0	10,0	0,0	0,0
ES11	87,1	90,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,8	0,0	0,0	10,0	0,0	0,0
ES12	32,1	40,0	66,4	40,0	0,0	0,0	0,6	20,0	0,0	0,0	0,8	0,0
ES13	90,0	n.d.	10,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	n.d.
ES14	40,0	60,0	0,3	3,0	1,1	2,0	0,3	1,0	58,0	30,0	0,2	2,0
ES15	58,0	90,0	0,0	0,0	0,0	0,0	42,0	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ES16	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ES17	94,2	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9	0,0	2,9	0,0	0,0	0,0
ES18	27,1	n.d.	72,9	n.d.	0,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	n.d.
ES19	56,3	n.d.	43,7	n.d.	0,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	n.d.

Muitas organizações de intervenção social depositam esperanças no crescimento ou desenvolvimento de atividades comerciais de caráter instrumental geradoras de receitas. Porém, duas organizações preferem outras alternativas, considerando que um aumento de atividades instrumentais cria o risco de desvio da missão, pois obriga a mudanças de metodologia e públicos em equipas já sobrecarregadas.

Fazer projetos para fora. Primeiro, não é a nossa metodologia. Nós aqui ajudamos as pessoas a fazer coisas, estamos aqui a motivar. Mas se formos fazer a prestação de serviços como é que temos energia e espaço para trabalhar com estas pessoas? Íamos desfocar. Optámos por não o fazer. (Estudo de caso, Entrevista)

Quem vai pagar? Não tens recursos, tiras as pessoas para ir investir naquilo, e acumulas as demandas da comunidade que precisa de resposta à sua situação e de repente ficas sem uns e outros. (Estudo de caso, Entrevista)

Ao contrário dos subsídios, as **vendas ao setor público** são vistas como desejáveis para outras organizações. Como referiu uma das organizações estudadas, a garantia de que há um comprador que paga regularmente é importante para a sustentabilidade de pequenas organizações, menos capazes de absorver eventuais falhas de pagamento por parte dos clientes privados. A discriminação positiva por parte do Estado nas compras públicas justificaria relativamente a pequenas organizações com potencial de introduzir inovações que respondem a objetivos públicos, pois têm de concorrer com grandes empresas tradicionais que dominam o mercado.

Constatámos que existe um desconhecimento generalizado sobre a contratação pública socialmente responsável, significando práticas de discriminação positiva nas compras do Estado. A prática mais comum acaba por ser o ajuste direto, com manutenção das compras públicas abaixo dos patamares que exigem concurso.⁹ Outras duas organizações referiram que as regras da contratação pública limitam a compra pública dos seus serviços/produtos inovadores para os quais não há concorrente no mercado.

Para várias organizações, a sustentabilidade através de **vendas em mercado aberto** depende também da existência de consumidores conscientes, na medida em que têm de concorrer com empresas dominantes no mercado. Tal acontece no campo ambiental, sendo que o consumo consciente é ainda uma prática muito incipiente na sociedade portuguesa. Acontece também no campo social, implicando uma dimensão ética e solidária do consumo, sendo que, como referiram algumas organizações, é mais fácil encontrar esta consciência em consumidores individuais do que em empresas.

A questão da participação financeira dos **membros** é também colocada em vários casos. Em dois casos, em que os recursos provenientes dos membros são a principal fonte de financiamento da estrutura, prefere-se uma redução do seu peso, dada a pressão que coloca sobre os membros e a organização. Num dos casos, a evolução demográfica dos beneficiários suscita preocupações de sustentabilidade, sendo que a estratégia é a do aumento de vendas através do desenvolvimento de novos serviços. Noutro caso, há a preocupação de que fazer assentar integralmente o peso do funcionamento da estrutura sobre os membros é demasiado oneroso para estes, sendo desejável encontrar recursos complementares. Nos diversos casos em que se perspetiva um aumento da participação dos membros, antecipa-se:

- um aumento do peso do financiamento por quotizações e joias, através de um aumento do número de membros em associações e cooperativas;
- um aumento de capital, através da entrada de novos sócios ou investidores sociais em sociedades comerciais;
- assentar as receitas em vendas de produtos e serviços aos membros de cooperativas, o que permitiria autonomia em relação ao mercado.

Neste último caso, são três as organizações que referem que um maior alinhamento — ou mais numeroso — dos membros e/ou participantes com a missão da organização, numa perspetiva de partilha de risco, permitiria uma maior sustentabilidade das organizações, tornando-as cada vez mais autónomas da pressão dos preços do mercado.

Com os membros, pode-se tentar partilhar o risco, mas para isso tínhamos de ter os clientes alinhados connosco. Mas muitos clientes não estão alinhados connosco, estão alinhados com o preço. Há muito esta coisa aflitiva. Por um tostão a pessoa muda, não quer saber o que isso vai fazer à entidade. (Estudo de caso, Entrevista)

Contrastando com a posição das organizações que têm acordos de cooperação com o Estado, duas organizações do campo da intervenção social que não têm acesso a estes acordos afirmam que gostariam de poder contar com a segurança do financiamento público através de formas de **contratualização** com o Estado, como os acordos de cooperação. Estas organizações apontam que há um fechamento nesta cooperação Estado/terceiro setor, pois as novas

9 Com a entrada em vigor, em 2017, da 9.^a alteração ao Código dos Contratos Públicos (Decreto-Lei n.º 111-B/2017), o recurso ao ajuste direto simplificado passou a ter os seguintes limites: 5000 euros no caso de aquisição ou locação de bens móveis e de aquisição de serviços; e 10 000 euros no caso de empreitadas de obras públicas (art.º 128.º). No caso do recurso a ajuste direto na celebração de contratos, os limites passaram a ser os seguintes: 20 000 euros para a locação ou aquisição de bens móveis e aquisição de serviços (art.º 20.º), 30 000 euros no caso de empreitadas de obras públicas (art.º 19.º) e 50 000 euros nos restantes casos, desde «que não configurem contratos de concessão de obras públicas ou de concessão de serviços públicos, ou contratos de sociedade» (art.º 21.º).

entidades são dificilmente incluídas. As duas organizações atribuem a dificuldade de acesso a financiamento contratualizado com o Estado à falta de reconhecimento do seu contributo para as políticas públicas dado o seu carácter inovador.

Três organizações pugnam pela redução do peso da **filantropia**, enquanto as restantes preferiam um aumento do peso desta. Em geral, a preferência pelo aumento enquadra-se numa perspectiva de diversificação das fontes de receitas como fator de sustentabilidade, bem como a possibilidade de desenvolver projetos inovadores. Não existe uma preferência clara pelas fontes filantrópicas, com exceção de um caso que favoreceria o apoio filantrópico através do mecenato, numa perspectiva de continuidade, e de outro em que a organização evoca a corresponsabilização da sociedade através de donativos. Nestes dois casos, este tipo de filantropia foi importante no arranque das organizações.

Eu gostava de ter aqui uma grande empresa [...] que me garantisse ao fim do mês a nossa programação [...] está tudo seguro, mas eu tenho muitas madrugadas, não é?! (Estudo de caso, Entrevista)

Num outro caso, a filantropia empresarial é criticada quando não está associada à melhoria das condições laborais dos seus trabalhadores. A melhoria das condições de trabalho e dos salários seria um passo importante para resolver problemas sociais.

As dificuldades apontadas aos subsídios filantrópicos por algumas organizações são as mesmas que são apontadas aos subsídios públicos, ou seja, a sua curta duração, não permitindo consolidar o trabalho, e o facto de financiarem projetos e não os custos de funcionamento da organização.

O problema dos projetos é a curta duração. Podes ganhar o projeto e, por mais bonito que seja, vais precisar de mais tempo e mais condições para executar o projeto porque o projeto precisa de criar raízes. A maior parte desses projetos são de um ano, dois anos. (Estudo de caso, Entrevista)

A dependência deste tipo de financiamentos cria uma situação de grande precariedade e incerteza nas organizações, podendo dar origem a momentos de quase total ausência de recursos financeiros, como verificámos nalguns casos. Também a missão da organização se torna vulnerável às prioridades dos programas das entidades financiadoras.

O problema destas fontes de financiamento, segundo nos foi referido num dos estudos de caso, é também a complexidade e dispersão da informação, exigindo tempo e recursos humanos que as organizações de menor dimensão não dispõem. A energia despendida neste tipo de financiamento pode desviar as organizações da busca por formas alternativas.

Depois, isto é um ciclo vicioso. Se estou preocupada em gerir aspetos administrativos de gestão da Associação, de gestão de financiamentos, de fazer relatórios, não consigo ter tempo para vender. Se não consigo vender, não vou conseguir ter autossustentabilidade. Há uma abordagem dos investidores aos projetos que é um pouco distante ou que não está a par daquilo que é a realidade dos projetos no dia-a-dia. (Estudo de caso, Entrevista)

Duas organizações referiram não ter interesse numa lógica de financiamento por subsídios devido aos riscos de desvio de missão associados à necessidade da adaptação das atividades aos requisitos deste tipo de financiamento. Duas outras referem que o peso dos subsídios só se justifica nos primeiros anos das organizações, numa perspectiva de criar condições para crescer e se tornarem sustentáveis no mercado.

2.2.1. Fontes de financiamento novas e diversificadas

A diversificação do financiamento é valorizada por todas as organizações que não dependem totalmente de receitas de vendas. Para algumas, em particular as que consideram mais criticamente as fontes públicas, essa diversificação passa por novas fontes mercantis, estatais, filantrópicas ou dos membros, ou pelo aumento do seu peso. Para outras, esta diversificação pode ocorrer ao nível do tipo de recursos, mesmo que tal ocorra dentro de uma mesma fonte. Esta é, aliás, uma situação que encontramos em várias organizações.

Fazer uma gestão assim, na DGArtes acabamos em 2021, mas não temos só a DGArtes, temos também o apoio do Município, procuramos também apoios específicos, como a Fundação Calouste Gulbenkian e mesmo do ponto de vista do Município, para projetos específicos que podem estar na parte da educação e da habitação social para termos várias fontes de financiamento que, de certa forma, nos permitem não estar tão dependentes da mesma estrutura financiadora. (Estudo de caso, Entrevista)

Algumas organizações mostraram-se interessadas em recorrer ao Fundo de Investimento Social (FIS),¹⁰ da iniciativa PIS, nas suas duas vertentes. O FIS Crédito é uma linha de crédito garantido e bonificado acessível a Micro, Pequenas e Médias Empresas (PME) e Entidades da Economia Social promotoras de Iniciativas de Inovação e Empreendedorismo Social (IIES), à semelhança de outros programas de crédito bonificado. Três organizações referiram planear concorrer a esta linha do FIS para construção/melhoria de equipamentos sociais.

Outra vertente, FIS Capital, mais inovadora na sua lógica, destina-se a apoiar projetos de investimento em PME que promovam iniciativas de impacto, tendo como parceiros de investimento entidades de capital de risco, Business Angels e outros investidores privados individuais ou coletivos.¹¹ Ao FIS Capital só têm acesso as sociedades comerciais em que os investidores possam participar no seu capital. Identificámos dois casos que se preparavam para uma candidatura a este Fundo, implicando, num dos casos, a criação de uma empresa lucrativa.

2.3. Recursos não monetários

A partir da análise de documentação e entrevistas, percebemos que os recursos não monetários são muito relevantes, ainda que não seja possível estabelecer a sua importância quantitativa. Em algumas das organizações, os recursos não monetários foram necessários para o seu lançamento ou são centrais na sua sustentação.

Estes recursos variam em origem e tipologia, como se pode verificar na Tabela 6-8. Entre eles, inclui-se o trabalho voluntário, o apoio em formação e técnico, o apoio em edifícios e equipamentos, o apoio em vestuário, mobiliário ou outros bens importantes para o desenvolvimento de atividades.

É sobretudo no domínio das trocas não monetárias que se verifica a presença de relações de interdependência recíproca, típicas da ajuda mútua. Em outros casos, os recursos não monetários funcionam numa perspetiva de assistência, típica da filantropia, proveniente da responsabilidade social das empresas, da responsabilidade pública ou da caridade dos cidadãos.

Um dos recursos mais relevantes é a cedência de **edifícios** ou de **terrenos para construção**, frequentemente por parte dos municípios, para a instalação das organizações. Este tipo de apoio está associado ao reconhecimento do papel das organizações nas comunidades. Verificamos que tal ocorre, sobretudo, no caso de organizações culturais e de apoio

¹⁰ O FIS é um fundo de investimento público destinado a potenciar e apoiar Iniciativas de Inovação e Empreendedorismo Social (IIES) «que desenvolvam respostas inovadoras, impactantes e sustentáveis para a resolução de problemas sociais». <<https://www.fis.gov.pt>>.

¹¹ <<https://www.fis.gov.pt>>.

social. Em dois dos casos, o apoio em edifícios surge também por parte da administração central/regional e, noutro, por parte de uma OES. Em dois casos, o poder local também apoia suportando os custos de eletricidade e água.

Tabela 6-8. Número de organizações por tipo de recursos não monetários e sua proveniência

Tipo de Recursos	Membros/ associados	Empresas	OES	Órgãos federativos	Entidades públicas nacionais	Entidades públicas locais	Cidadãos	Universidades
Trabalho	9	0	0	0	1	0	9	5
Formação	1	1	3	1	1	1	1	0
Apoio técnico	2	3	9	4	5	1	4	5
Edifícios e equipamento	0	4	1	0	1	7	2	0
Eletricidade e água	0	0	0	0	0	2	0	0
Vestuário/mobiliário/alimentação	1	5	3	0	0	0	3	0
Matérias-primas	0	2	0	0	0	0	1	0

A cedência de espaços pode também ocorrer pontualmente, para a realização de eventos ou atividades de duração limitada — salas de espetáculos, salas de reunião, equipamentos públicos, como piscinas, centros desportivos, etc.

Em dois casos, a cedência de edifícios está associada a contrapartidas de serviços por parte da organização, em desenvolvimento de atividades culturais ou sociais.

O apoio por parte de **empresas** tende a ser ao nível de **equipamentos**, que podem ser informáticos ou outros necessários às atividades das organizações, como verificámos acontecer em quatro casos. As empresas podem também realizar donativos em mobiliário, vestuário e alimentação, etc., como acontece em cinco casos. Entre estes, contámos estadias em hotéis, produtos alimentares ou cabeleireiros.

Identificámos também casos de organizações que recorrem a donativos de empresas e particulares em vestuário e alimentação para os seus beneficiários. Em dois dos casos, estes donativos chegam por via de OES filantrópicas, como o Banco Alimentar Contra a Fome, a Associação Entrajuda e o Banco dos Bens Doados. Ocasionalmente, e numa perspetiva de assistência, recebem donativos em bens alimentares recolhidos através de campanhas de solidariedade realizadas entre trabalhadores de empresas ou de outras instituições.

Foram-nos referidas, por outra organização, formas de apoio de empresas locais que passam, por exemplo, pela realização de obras de recuperação dilatadas no tempo em função das disponibilidades financeiras da organização.

Em dois casos, as empresas doam também materiais necessários às atividades, como adereços e guarda-roupa para espetáculos. Em dois casos, houve doação de materiais de construção.

O **apoio técnico** é um dos recursos em conhecimento mais importantes das organizações, sendo diversas as suas fontes. Uma das mais importantes é o apoio técnico prestado por órgãos federativos — CONFECOOP, CNIS, Cresaçor —, importantes na estruturação das organizações mais novas, mas também no funcionamento das mais antigas. Além destas, identificámos também o apoio técnico de organizações de apoio, como a Ashoka e a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, através de serviços de incubação de empreendedorismo e empresas sociais, e o Instituto de Empreendedorismo Social, através do seu *bootcamp* para o desenvolvimento de projetos de inovação social. Algumas destas entidades oferecem formação, além do apoio técnico.

Foi referido o apoio de entidades públicas, como é o caso da CASES, na constituição de cooperativas ou da PIS no caso da elaboração de candidaturas aos programas desta iniciativa. Em três casos, organizações mais recentes identificaram apoio técnico, jurídico e fiscal *pro bono* por parte de empresas de advogados ou consultoras.

As redes interorganizacionais ou interpessoais, nacionais ou também internacionais, são o mais importante mecanismo de suporte técnico, sendo que aqui domina uma lógica de reciprocidade. Em alguns casos, as organizações recorrem também ao apoio de especialistas e de parcerias com universidades ou docentes e investigadores. Os membros podem ser também uma importante fonte de apoio técnico. Em algumas organizações, estas redes de relações são reconhecidas como elemento de sustentação do projeto da organização, implicando troca de conhecimentos, colaboração em projetos de investigação-ação ou colaboração para o escoamento de produtos. Enquanto em alguns casos estas redes ocorrem sobretudo no âmbito da economia social, noutros estas redes estendem-se a empresas.

Para cada área estratégica e setor de atividade, temos normalmente, e isto acontece quanto mais madura for a área, vários *stakeholders* específicos que, por uma razão ou por outra, são pessoas importantes em termos globais, em termos da área de atividades, estamos a falar de pessoas ou entidades especialistas no têxtil, nas cidades, nas praias, ou nos transportes. Recorremos sempre a alguns *experts*. (Estudo de caso, Entrevista)

Ainda no âmbito deste tipo de recursos, incluímos também a **formação**, que tanto pode visar o reforço das competências da organização — por exemplo, no âmbito da sua gestão democrática ou no desenvolvimento de produtos — como dos seus membros — por exemplo, no âmbito das suas atividades produtivas ou dos voluntários.

No que se refere ao **trabalho**, este diz respeito ao voluntariado dos membros dos órgãos dirigentes ou à participação dos membros da organização nas atividades. O voluntariado pode ocorrer também por parte de atuais ou antigos beneficiários. Ressalte-se que, em vários casos, o trabalho voluntário dos fundadores foi essencial para a criação e manutenção das organizações, assegurando a sua existência durante os primeiros anos de vida.

O apoio em trabalho pode dizer respeito à manutenção de atividades regulares ou a momentos pontuais. Neste último caso, identificámos, por exemplo, a mobilização de membros e beneficiários de uma organização na construção ou recuperação de espaços da organização.

Nos recursos em trabalho, incluem-se também os estágios curriculares de estudantes de licenciatura ou mestrado em vários casos e, ainda, o destacamento de professores de escolas públicas, num dos casos. No âmbito dos estágios, os estudantes podem desenvolver projetos que venham a ser integrados na organização, como aconteceu num caso identificado.

Em momentos de ausência ou insuficiência de financiamento, estas formas de trabalho, em especial o voluntariado e os estágios curriculares, podem ser a chave para a sustentação da organização, como ocorreu em dois casos identificados.

Só com voluntariado é que isso é possível, o facto de os custos fixos, a renda, a água e a luz, serem uma despesa relativamente baixa permitiu que durante o ano de 2018 conseguíssemos manter as atividades e, inclusive, com a participação das próprias utentes, houve muitos *workshops* que foram feitos pelas próprias utentes — por exemplo, uma senhora, que tinha essa disponibilidade, ficou com as chaves do ateliê e abria a porta. A participação em feiras também foi sendo feita sempre com voluntários e até em colaboração com outras marcas. (Estudo de caso, Entrevista)

Envolvendo os membros ou os voluntários da organização, podem também existir trocas de bens e serviços. Nestes casos, a organização funciona como uma rede de reciprocidade que surge por razões de necessidade, perante a escassez de recursos monetários.

As trocas não monetárias podem também ser desenvolvidas como uma estratégia de promover formas alternativas de troca. Neste domínio, encontramos algumas práticas inovadoras, como, por exemplo, a ajudada, que consiste na troca de trabalho entre os membros da organização ou dos membros da organização para esta, uma moeda interna que permite aos membros trocar bens e serviços. Enquanto no caso da ajudada as relações de troca são face a face e de interconhecimento, no caso da moeda local, as relações possuem um carácter mais generalista. No primeiro caso, o principal objetivo é estabelecer e fortalecer relações sociais e, como tal, criar comunidade. No segundo caso, o objetivo é reduzir a dependência do dinheiro, criando condições para a autonomia da vida dos membros.

Numa perspetiva idêntica à chamada ajudada, está a *djunta-mon*, uma instituição originária de Cabo Verde, baseada na reciprocidade, implicando que o trabalho comunitário possa ser feito em favor duma pessoa ou para a comunidade, como trabalho em benefício coletivo, tendo como base um pressuposto de interdependência e construção de comunidade.

Uma outra prática de reciprocidade foi identificada no modelo das AMAP-CSA. Neste caso, a reciprocidade acontece entre produtores e consumidores, assentando no fortalecimento das relações interpessoais e na partilha de risco, implicando um compromisso de médio prazo por parte dos consumidores em relação ao consumo de quotas de produção fixadas por um período determinado, o que significa previsibilidade, estabilidade e preços mais justos para os produtores.¹²

Ridley-Duff e Southcombe (2012) sublinham a distinção entre mutualidade e caridade, referindo-se à lógica dominante das relações entre as partes interessadas numa organização. Enquanto a primeira implica uma «relação bidirecional ou rede na qual as partes de uma empresa ajudam, apoiam e se supervisionam mutuamente», na caridade existe «uma relação unidirecional entre o filantropo e os seus beneficiários» em que os primeiros dão e os segundos recebem. Com base nesta diferença, que encontramos também na distinção de Jean-Louis Laville (2005) entre solidariedade horizontal e solidariedade vertical, caracterizámos as lógicas dominantes existentes nos recursos não monetários das organizações. Tal não significa, todavia, que não possamos encontrar a outra lógica com um carácter mais residual. Identificámos também a importância, central ou complementar, dos recursos não monetários.

Assim, podemos identificar os seguintes grupos de organizações:

- Aquelas que têm uma variedade considerável de recursos não monetários, entre os quais se encontram recursos significativos, como edifícios e eletricidade, mas também voluntariado, vestuário, mobiliário ou alimentação, etc., provenientes de uma significativa variedade de fontes, em que se inclui o Estado, mas também os cidadãos, numa perspetiva unidirecional. Assumem um papel importante, dado o seu volume e variedade, mas são complementares aos seus recursos monetários;
- Aquelas em que os recursos monetários são diversos, como no grupo anterior, doados numa perspetiva unidirecional e sendo centrais para a sustentabilidade da organização;
- Aquelas em que os recursos não monetários são sobretudo ao nível do trabalho e de apoio técnico e formação, numa perspetiva de reciprocidade entre membros, cidadãos, outras OES ou universidades e onde este tipo de recursos assume um papel central na organização;

12 As AMAP-CSA operam de forma participativa, sustentadas em momentos de interação em que é partilhada informação sobre a cadeia de produção, são acordados os preços dos produtos entre os produtores e os consumidores e são discutidas propostas de melhoria. O movimento mundial CSA (*Community Supported Agriculture*) surgiu na década de 1960 no Japão. As AMAP (Associações pela Manutenção da Agricultura de Proximidade) foram um modelo criado em França em 2002 (<http://www.reseau-amap.org/amap.php>) e entretanto difundido pelo mundo, incluindo Portugal.

- Aquelas em que os recursos não monetários consistem também sobretudo em trabalho, formação e apoio técnico, numa perspetiva bidirecional, que são complementares aos recursos monetários da organização.

Tabela 6-9. Recursos não monetários

Empresa Social	Tipo	Fonte	Lógica dominante	Importância
ES1	Trabalho, Formação, Técnico, Edifícios, Vestuário, Eletricidade	Membros, Empresas, OES, Federações, Poder local, Cidadãos	Unidirecional	Complementar
ES2	Trabalho, Formação, Técnico, Edifícios, Vestuário	Federações, Cidadãos, Poder Central, Poder local, Universidades, OES	Unidirecional	Complementar
ES3	Trabalho, Técnico	Cidadãos, OES, Poder local	Unidirecional	Complementar
ES4	Técnico	Federações, Poder central	Unidirecional	Complementar
ES5	Trabalho, Técnico, Edifícios, Vestuário	Membros, público, OES, Universidades	Unidirecional, Bidirecional	Complementar
ES6	Técnico, Edifícios	Empresas, Poder central, Cidadãos	Unidirecional	Complementar
ES7	Trabalho, Edifícios, Vestuário	Universidades, Empresas	Unidirecional	Complementar
ES8	Trabalho, Técnico	Membros, Federações, OES, Poder central	Bidirecional	Complementar
ES9	Trabalho, Técnico, Edifícios, Eletricidade	Membros, Cidadãos, Universidades, OES, Poder central, Poder local	Unidirecional	Central
ES10	Trabalho, Formação, Técnico,	Membros, Cidadãos, OES, Universidades	Bidirecional	Complementar
ES11	Trabalho, Técnico	Membros, Cidadãos, OES	Bidirecional	Central
ES12	Trabalho, Técnico, Edifícios, Vestuário, Matérias primas	Público, Universidades, Poder local, Empresas	Unidirecional	Central
ES13	Trabalho, Formação, Técnico, Edifícios, Vestuário	Membros, Empresas, Poder central, Universidades, OES, Poder local	Unidirecional	Central
ES14	Trabalho, Técnico	Membros, Universidades, Empresas, OES, Público, Poder central	Unidirecional	Central
ES15	Trabalho, Formação, Técnico, Edifícios, Matérias-primas	Membros, Cidadãos, OES, Poder local, Empresas	Unidirecional	Central

3. Enquadramentos legais

Vários aspetos da caracterização anterior dos recursos das empresas sociais são fortemente influenciados pelos quadros legais que regulam as organizações e as suas atividades. Estes mesmos quadros legais podem facilitar ou dificultar a gestão de recursos, contribuindo para esses mesmos recursos. Assim, a fiscalidade é uma forma de o Estado reconhecer o papel destas organizações, ao mesmo tempo que tem um impacto na sua sustentabilidade, sendo um dos fatores que influenciam as estratégias das organizações. Os quadros legais que incidem sobre as empresas sociais são, de facto, tão diversos como as suas formas legais, os seus estatutos e as suas áreas de atividade.

3.1. Benefícios fiscais

Apesar de não existir um estatuto legal específico para as empresas sociais, existem benefícios fiscais que abrangem as empresas sociais, em resultado da sua forma jurídica ou de estatutos. No campo abrangente das empresas sociais da economia social, existe uma diversidade de situações. No que se refere às empresas sociais com a forma jurídica de sociedade, como as sociedades por quotas ou as sociedades anónimas, não existem quadros fiscais que distingam estas organizações das demais sociedades.

3.1.1. Segurança Social

No que diz respeito às contribuições para a Segurança Social, a parte do empregador nas OES é mais baixa em 1,45 pontos percentuais do que a dos outros empregadores. Para as entidades sem fins lucrativos, este valor corresponde a 22,3% e, para as entidades com fins lucrativos, a 23,75%.¹³

Num dos casos, foi-nos referido o inadequado enquadramento dos membros dos órgãos sociais, em particular para efeitos de acesso ao subsídio de desemprego. Fazendo equivaler as direções às entidades patronais, a Segurança Social chegou a entender que estes membros eram promotores do seu próprio despedimento e, como tal, sem direito ao subsídio de desemprego.

3.1.2. IRC

A isenção de IRC (n.º 1, Art.º 10.º do Código do Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas – CIRC) é aplicada mediante o reconhecimento de que as organizações não têm fins lucrativos. Como tal, aplica-se às IPSS, entidades anexas e equiparadas a IPSS e às pessoas coletivas de utilidade pública que prossigam fins científicos, culturais, de assistência, beneficência, solidariedade ou defesa do ambiente. O modo como os excedentes são enquadrados para efeitos de tributação permite distinguir lucro de excedente, independentemente de existirem ou não limitações à sua distribuição.

No caso de rendimentos provenientes de atividades comerciais ou industriais de organizações sem fins lucrativos, esta isenção só se aplica se 1) estas forem desenvolvidas em atividades que prossigam os fins que justificam o seu reconhecimento legal de utilidade pública ou dos fins que justificam a isenção; 2) pelo menos 50% do rendimento global líquido que seria tributado for afetado a esses fins; 3) não existir interesse por parte dos membros dos órgãos estatutários nos resultados de exploração dessas atividades (n.º 3, Art.º 10.º do CIRC).

No caso das cooperativas, a sua situação varia de acordo com o ramo de atividades, sendo que apenas as cooperativas dos ramos da cultura, solidariedade social e consumo que negoceiem exclusivamente com os membros – consideradas como não prosseguindo fins económicos lucrativos – podem ser reconhecidas como de utilidade pública. Também estão isentas de IRC as cooperativas, dos demais ramos do setor cooperativo, em que, cumulativamente, 75% dos seus trabalhadores dependentes sejam membros e 75% dos membros prestem serviço efetivo na cooperativa. Este é o caso das cooperativas cujo objetivo é o de gerar trabalho para os seus membros, em que um dos casos estudados se enquadra nestes requisitos.

Por sermos uma cooperativa, temos uma série de benefícios, nomeadamente em IRC, mas se reunirmos algumas condições, uma delas e das mais importantes é mais de 75% dos nossos cooperadores terem que ser ativos. (Estudo de caso, Entrevista)

No caso das outras cooperativas, existe ainda a isenção de IRC sobre as operações com membros, ou seja, as que resultam da troca entre membros. Os resultados líquidos destes atos são designados de excedentes. Os excedentes

correspondem à renúncia tácita de os cooperadores receberem mais, pelo trabalho prestado ou pelos produtos entregues, no caso das cooperativas de trabalhadores ou de produtores. E de os cooperadores pagarem menos pelos bens recebidos ou pelos serviços auferidos, no caso das cooperativas de utentes. (Namorado 2003, 11)

13 <https://www.seg-social.pt/documents/10152/16175054/Taxas_Contributivas_2019.pdf/5ea23f5f-e7c4-400f-958b-4ff12c41ca0e>.

Os resultados líquidos de operações com terceiros são considerados lucros e objeto de tributação em sede de IRC.

Dada a complexidade e o custo de distinguir contabilisticamente entre as trocas dos membros e não membros, algumas cooperativas optam por reportar tudo como atos não cooperativos:

Na prática, ter esse benefício é muito difícil. Se o reportasse, ia ter logo fiscalização, e como é que eu provava à fiscalização que aquilo foi efetivamente comprado ao membro? Tinha de ter os meus fornecedores classificados como membros e não membros, tinha de ter todos os meus clientes classificados como membros e não membros. A maior parte são clientes finais que não dão o número de contribuinte porque não estão para isso. (Estudo de caso, Entrevista)

No caso das sociedades comerciais, não existe isenção de IRC, cuja taxa regular é de 21% sobre a matéria coletável. No caso de distribuição de dividendos, a taxa de IRS que incide sobre os dividendos distribuídos a sócios individuais é de 28%. No caso dos sócios coletivos, mediante determinadas condições, é possível a dispensa de pagamento de IRC. Esta incidência de imposto sobre as sociedades torna menos atrativa a opção por esta forma jurídica por parte das empresas sociais.

Se isto já é injusto para uma *start-up* de uma maneira geral, para as empresas sociais ainda mais [...] Eu não sou nada da visão de que uma empresa como a [social] tenha que ter subsídios... e aí é visão pessoal... mas a parte de benefícios fiscais acho que claramente devia ter, pelo menos até uma fase em que a autonomia da empresa esteja definida. (Estudo de caso, Entrevista)

3.1.3. Enquadramento de IVA

O enquadramento no regime de IVA depende das atividades prosseguidas pelas organizações. No caso das IPSS (e pessoas coletivas de direito público), estão isentas de IVA nos serviços que prestam aos utentes — dos jardins-de-infância, centros de atividade de tempos livres, lares residenciais e centros de dia, etc. Excetuam-se desta isenção os resultados provenientes de operações com terceiros — como venda de produtos no âmbito de unidades produtivas, como acontece nos casos das empresas de inserção — e de atividades alheias aos próprios fins.

Até 2010, as IPSS tinham direito à restituição de IVA no montante igual ao IVA suportado nas suas aquisições. Desde 2011, as IPSS podem receber 50% do IVA suportado em determinadas aquisições.

No caso de organizações não lucrativas abrangidas pela isenção de IVA, não há lugar a restituição de IVA pelas suas compras, pelo que se podem encontrar em condições mais desfavoráveis do que as sociedades comerciais abrangidas pelo regime de IVA.

3.1.4. Edifícios

As IPSS e equiparadas têm isenção de imposto municipal sobre imóveis (IMI) nos edifícios onde desenvolvem as suas atividades. Também as cooperativas têm isenção de IMI sobre os edifícios que sejam propriedade da cooperativa e alocados à atividade ou à sede social. Claro que estes benefícios só ocorrem para organizações que sejam proprietárias dos imóveis onde funcionam.

Uma das organizações estudadas possui o **estatuto de entidade de interesse cultural e social local**, reconhecido pela câmara municipal, o que protege o seu espaço histórico da especulação imobiliária. Este Regime de reconhecimento e proteção de estabelecimentos e entidades de interesse histórico e cultural ou social local (Lei 42/2017, de 14 de junho) foi uma medida de proteção de entidades com um papel relevante no tecido cultural e social

local — lucrativas e não lucrativas — e que visa sobretudo proteger e promover os edifícios onde estas entidades desenvolvem atividades da liberalização do mercado de arrendamento, ocorrida na sequência das medidas de austeridade promovidas pela intervenção da Troika.

Em suma, é grande a variedade de situações fiscais, o que resulta da heterogeneidade de fins e estatutos jurídicos. São principalmente as empresas sociais mais recentes que se consideram mais mal-enquadradas no sistema de benefícios fiscais, enquanto algumas das organizações mais antigas consideram que estes podiam ser mais generosos, por exemplo, em termos de Taxa Social Única.

No que se refere às organizações mais recentes, encontramos algumas que não se inscrevem nos benefícios nem das IPSS nem das associações ou das cooperativas, apesar de terem forma jurídica de cooperativa ou associação, uma natureza não lucrativa e um fim social ou societal. O mesmo se passa com as empresas sociais com a forma de sociedades comerciais. É o caso da tributação do IRC e do enquadramento no regime de IVA. Num dos casos, foi-nos referido que a necessidade de enquadramento contabilístico adequado das receitas de vendas enquanto tal — e não como donativos — levou à necessidade de escolher um código de classificação das atividades económicas (CAE) não relacionado com atividades de cariz social.

Lá conseguimos ter um CAE que é o das atividades recreativas, que, ainda assim, não é muito claro e que, por outro lado, nos enquadra num regime de IVA, o que significa que temos que pagar impostos e estamos numa situação em que vamos ter também um tratamento igual a outras entidades lucrativas, mas que, em determinadas alturas, do ponto de vista financeiro, é uma sobrecarga para a iniciativa. (Estudo de caso, Entrevista)

Foi sobretudo neste tema que surgiu a questão de um estatuto de empresa social por parte dos/as entrevistados, significando um reconhecimento dos objetivos de interesse público e das especificidades que dê acesso a benefícios específicos para este tipo de organizações. Esta questão foi sobretudo referida pelas organizações mais recentes, independentemente da sua forma jurídica, que não encontram acomodação da sua lógica de funcionamento e objetivos nos atuais quadros legais.

Para alguns entrevistados, é o enquadramento das cooperativas que necessita de ser revisto, no sentido de um mais resolutivo reconhecimento público do seu contributo para o interesse geral, nomeadamente através da melhoria dos benefícios fiscais (por exemplo redução das taxas do registo de notariado, benefícios fiscais sobre as rendas que pagam nos edifícios da sua sede e atividade, ou benefícios sobre a tributação dos resultados).

Em outros casos, foi referido que o apoio estatal em termos de regime fiscal e de Segurança Social seria mais importante na fase de arranque das organizações, até encontrarem formas de sustentabilidade no mercado.

Por outro lado, a falta de um estatuto específico de empresa social é apontada como geradora de problemas que têm na sua base as limitações que cada uma das formas jurídicas existentes apresenta, não só ao nível fiscal — onde se incluem os condicionamentos sobre as atividades prosseguidas —, mas também em termos de acesso às linhas de financiamento — cujo acesso depende da forma jurídica — ou aos quadros institucionais para o desenvolvimento de determinadas atividades.

Assim, para alguns entrevistados, a questão do estatuto da empresa social surge para que a forma jurídica não seja condicionadora das atividades:

Eu acho que um estatuto pode ter um maior leque de abrangência e cobrir projetos que tenham essa abrangência dentro de instituições do terceiro setor ou até dentro de empresas lucrativas. (Estudo de caso, Entrevista)

3.2. Distribuição de resultados

A questão da distribuição dos resultados líquidos é bastante discutida na literatura sobre as empresas sociais, tendo sido suscitada com a presença de formas legais de sociedades comerciais e mecanismos de financiamento que não só permitem como pressupõem a distribuição de lucros, ainda que, geralmente, não da totalidade. Segundo a literatura, os negócios com impacto social têm como características principais o facto de terem como principal propósito atender aos interesses sociais, restringirem ou limitarem a distribuição do lucro entre os sócios e investidores para reinvestirem no objeto social (Petrini, Scherer, e Back 2016).

Assim, nos casos estudados, é relevante analisar a forma de distribuição de resultados e o destino dos bens em caso de liquidação da organização. Como já se percebeu na discussão anterior, a questão da distribuição de resultados é importante para determinar o carácter sem fins lucrativos das OES e as distinguir das empresas lucrativas. A partir do questionário ICSEM, foram consideradas as seguintes situações relativamente às possibilidades práticas legais efetivas no ano de referência relativamente à distribuição de resultados:

- Reinvestimento;
- Distribuição para remuneração de capital de acionistas/membros da cooperativa;
- Distribuição aos membros da cooperativa como descontos sobre transações com a cooperativa;
- Distribuição aos trabalhadores/associados para remunerar trabalho;
- Distribuição a acionistas;
- Distribuição a uma organização-mãe;
- Não aplicável, por não existir excedente.

A Tabela 6-10 resume a situação relativamente aos estudos de caso. É de sublinhar que todas as formas da economia social possuem limitações legais relativamente ao modo como os resultados são distribuídos e ao destino dos bens em caso de liquidação da organização. É por isso que a nossa análise incide sobretudo nestes quadros legais. Relativamente aos casos estudados, verificaram-se várias situações em que não existiu resultado líquido positivo no ano de referência, pelo que não houve lugar a aplicação dos excedentes. Noutros casos, independentemente das possibilidades legais, os resultados líquidos foram reinvestidos na organização. Em todos os casos, constatámos que a preferência seria pelo reinvestimento dos resultados na organização, ainda que não se afaste a possibilidade futura de distribuição quando as organizações adquirirem a dimensão e solidez desejadas.

As práticas de distribuição dos resultados e de bloqueio de ativos (*asset lock*) em caso de extinção dependem do enquadramento da forma legal das organizações, bem como da existência de determinados estatutos. O estatuto das IPSS determina o reinvestimento dos excedentes da organização e a proibição da distribuição dos resultados. No que se refere ao bloqueio de ativos, também determina que os bens das instituições extintas revertam para outras IPSS ou para entidades de direito público que prossigam idênticas finalidades, nos termos das disposições estatutárias ou, na sua falta, mediante deliberação dos órgãos competentes, como, por exemplo, a assembleia geral.

O mesmo se passa com outras organizações não lucrativas, como associações, em que a distribuição de resultados é totalmente proibida e o excedente no resultado líquido do exercício anual, a existir, é reinvestido na organização, sendo aplicado nas reservas legais, em resultados transitados, ou utilizado para diminuir passivos. Se a organização decidir cessar as suas atividades ou proceder à sua liquidação, os ativos (residuais) líquidos (se houver) são transferidos para outra organização não lucrativa com uma missão social similar.

Tabela 6-10. Distribuição de excedentes/lucros e regras relativas a bloqueio de ativos

Empresa Social	Prática no ano de referência	Possibilidades legais	Liquidação
ES1	Reinvestimento	Reinvestimento	Outra organização
ES2	Organização-mãe	Organização-mãe	Organização-mãe
ES3	Reinvestimento	Reinvestimento	Outra organização
ES4	Reinvestimento	Reinvestimento	Outra organização
ES5	Reinvestimento	Reinvestimento Membros/capital	Outra organização
ES6	Reinvestimento	Reinvestimento	Outra organização
ES7	Sem excedentes	Reinvestimento Descontos	Outra organização
ES8	Sem excedentes	Reinvestimento	Outra organização
ES9	Reinvestimento	Reinvestimento	Outra organização
ES10	Reinvestimento	Reinvestimento	Outra organização
ES11	Sem excedentes	Membros	Membros
ES12	Sem excedentes	Reinvestimento	Outra organização
ES13	Organização-mãe	Organização-mãe	Organização-mãe
ES14	Reinvestimento	Reinvestimento Descontos	Outra organização
ES15	Reinvestimento Organização-mãe	Reinvestimento Organização-mãe	Organização-mãe
ES16	Sem excedentes	Reinvestimento	Outra organização
ES17	Sem excedentes	Reinvestimento Membros/Trabalho	Outra organização
ES18	Reinvestimento	Reinvestimento	Membros
ES19	Reinvestimento	Reinvestimento	Outra organização

As cooperativas de solidariedade social e as mutualidades possuem algumas especificidades que derivam da legislação específica que as enquadra. Enquanto IPSS, têm as mesmas limitações em termos da distribuição de resultados líquidos e bloqueio de ativos em caso de extinção. Mas os seus enquadramentos legais e estatutários específicos obrigam à constituição de reservas, sendo algumas obrigatórias.

No caso das mutualidades, conforme determina o Código das Associações Mutualistas (CAM), as reservas incluem fundos autónomos para as modalidades de benefícios, que permitem cobrir as obrigações com os associados e, ainda, fundos com reservas matemáticas para as modalidades previdenciais que permitem garantir as responsabilidades futuras. Além disso, têm obrigatoriamente um fundo de administração para cobrir encargos administrativos e um fundo de reserva geral para ocorrências imprevistas. Podem, ainda, criar outros fundos de reserva especiais ou provisões para formação, difusão mutualista, solidariedade associativa, etc. A distribuição dos excedentes pelos diferentes fundos depende da proveniência destes excedentes, estando também regulamentada.

As mutualidades não podem distribuir excedentes, mas podem utilizar os excedentes para reajustar os benefícios ou as quotas (melhorias), «sempre que o fundo permanente relativo a uma modalidade exceder em pelo menos 10% o valor das respetivas reservas matemáticas» (Art.º 64.º do CAM). Esta distribuição é proporcional aos benefícios subscritos.

No caso da existência de caixas económicas, a legislação contempla a possibilidade de uma parte do rendimento líquido ser alocado às reservas das modalidades da instituição-mãe, sendo a outra parte reinvestida para garantir a sua sustentabilidade. Também estas caixas têm reservas obrigatórias, uma reserva legal, para acorrer a qualquer eventualidade, e uma reserva especial, para suportar prejuízos de operações. A distribuição de excedentes deste tipo de instituições financeiras a instituições do setor social, cooperativo e solidário participantes do capital é um dos aspetos dos seus fins de solidariedade social e de beneficência.

No caso das Cooperativas de Solidariedade Social aplicam-se, desde 1997 (Lei 101/97, de 13 de setembro)¹⁴ as mesmas regras relativas às IPSS, o que inclui a proibição da distribuição dos excedentes, devendo estes ser obrigatoriamente reinvestidos na organização, revertendo para as suas reservas. Em caso de extinção, aplica-se o regime legal previsto no Regime Jurídico das Cooperativas de Solidariedade Social (Decreto-Lei n.º 7/98 de 15 de janeiro), isto é, «a aplicação do saldo de reservas reverte para outra cooperativa de solidariedade social, preferencialmente do mesmo município, a determinar pela federação ou confederação representativa da actividade principal da cooperativa» (Art.º 8.º).

Segundo o Código Cooperativo,¹⁵ as reservas obrigatórias são a Reserva legal, até atingir o montante do capital social da Cooperativa, e serve para cobrir perdas de exercício (Art.º 96.º), e a Reserva para a educação cooperativa e a formação cultural e técnica dos cooperadores, dos trabalhadores da cooperativa e da comunidade, que pode ser usada em atividades da cooperativa sozinha ou em parceria com outras OES ou de uma cooperativa de grau superior (Art.º 97.º). Caso existam operações com terceiros existem ainda as reservas resultantes de excedentes provenientes de operações com terceiros (Art.º 99.º). Podem existir outras reservas, determinadas pela legislação específica de ramos do setor cooperativo ou decididas pela assembleia geral (Art.º 98.º). Entre estas encontramos, nos casos estudados:

- Reserva para investimento, obrigatória, por exemplo, nas cooperativas agrícolas, mas que encontramos também em outros ramos, destinada a projetos de investimento na cooperativa;
- Fundo para conservação e reparação (do património propriedade da cooperativa), e fundo para construção (para financiar a construção ou aquisição de novos fogos ou instalações sociais da cooperativa) em cooperativas de habitação;
- Fundo Social ou reserva de solidariedade, destinado a apoiar os cooperadores ou suas famílias em determinadas eventualidades;
- Fundo Coletivo Profissional, destinado a apoiar sindicatos ou organizações socioprofissionais das áreas laborais abrangidas pela Cooperativa, para potenciar o seu desempenho na defesa dos direitos e interesses dos membros;
- Fundo de coesão, visando a promoção de atividades que fortaleçam a coesão entre as várias secções e o bem comum da cooperativa.

Segundo o Código Cooperativo os excedentes anuais líquidos podem retornar aos cooperadores, depois da alocação às reservas e fundos, compensações de eventuais perdas de exercícios anteriores, e eventual pagamento de juros pelos títulos de capital (Art.º 100.º). Excetua-se os excedentes relativamente às receitas provenientes de operações com terceiros, estes afetados a uma reserva obrigatória. As cooperativas de solidariedade social constituem também uma exceção, não sendo possível a distribuição de excedentes pelos membros, conforme legislação deste ramo (Decreto-Lei 7/98, de 15 de janeiro, art.º 7.º).

14 <<https://dre.pt/application/file/107211>>.

15 <<https://data.dre.pt/eli/lei/119/2015/p/cons/20170809/pt/html>>.

A despeito desta possibilidade, duas cooperativas estudadas, além das de solidariedade social, limitam a distribuição de resultados aos cooperadores nos seus Estatutos, contemplando o reinvestimento total dos resultados líquidos. Perspetivam, antes, que uma melhoria dos seus resultados permita diminuir os custos administrativos dos serviços que oferece aos seus membros. As condições de liquidação nestas cooperativas são a restituição dos títulos de capital aos membros e a aplicação das reservas noutra cooperativa que lhe suceda ou noutra cooperativa do mesmo município (Art.º 114.º do Código Cooperativo).

Em três casos de cooperativas contempla-se a possibilidade de distribuição do resultado líquido que não resulte de operações com terceiros. Num caso, este é partilhado igualmente entre os membros e, ainda, uma remuneração atribuída por parcela de participação no capital sujeita a um máximo de 30% dos resultados anuais líquidos e à sustentabilidade da organização. Noutro caso, os Estatutos contemplam a distribuição dos excedentes pelos cooperantes e membros investidores, dependendo de decisão da Assembleia Geral e de acordo com o trabalho e o contributo dos cooperadores. Num terceiro caso, os excedentes são distribuídos de acordo com o trabalho dos cooperadores.

Entre as cooperativas, encontramos duas situações em caso de liquidação: a restituição dos títulos de capital e aplicação das reservas noutra cooperativa que lhe suceda ou noutra cooperativa do mesmo município; a distribuição dos ativos (residuais) líquidos entre os membros da cooperativa (Art.º 114.º do Código Cooperativo).

Focamos, finalmente, o caso das empresas com forma legal de sociedade. Diferentemente das formas legais que discutimos até aqui, não existe limitação legal à distribuição dos resultados. Ao contrário do que acontece noutras realidades, as sociedades são imperativamente entidades lucrativas (Art.º 980.º do Código Civil e do Art.º 6.º do Código das Sociedades Comerciais), o que significa que legalmente os sócios não podem substituir o fim lucrativo por um fim não lucrativo. O que pode acontecer são deliberações sobre a afetação dos lucros que, respeitados certos limites, podem ser atribuídos a não sócios. Parte dos lucros devem ser direcionados para a constituição e reintegração da reserva legal, para a constituição ou reforço de outros fundos de reserva que os sócios decidam constituir ou reforçar ou para a distribuição pelos sócios. Ainda que até ao momento do nosso estudo esta distribuição não tenha existido, é apontada como um objetivo para o futuro, pois permite atrair investidores. Recordamos que a possibilidade de distribuição de lucros é condição para o acesso ao FIS Capital no âmbito da PIS.

4. Discussão

O debate sobre a questão da dependência de recursos começou por ser introduzido com a crítica à alteração das relações financeiras entre Estado e terceiro setor da lógica dos subsídios para a lógica dos contratos. A questão não era tanto a fonte de financiamento mas, sim, as características desse financiamento, da autonomia permitida pela lógica de subsídio para uma muito mais limitativa lógica de contrato, impondo o tipo de serviços, atividades e custos.¹⁶

Um estudo sobre organizações não lucrativas portuguesas identificou uma preferência pela orientação para os financiadores em vez de para os utilizadores no caso das organizações que

16 A autonomia diz respeito à capacidade das empresas terem a liberdade de tomar as suas próprias decisões sobre o uso e alocação de recursos sem necessitarem de ter em conta as exigências ou expectativas externas (Oliver, 1991, *apud* Ridley-Duff e Southcombe 2012).

dependem mais da filantropia do que das que dependem do financiamento público (Macedo 2001). Como refere a autora:

Na verdade, a questão da dependência das organizações não lucrativas do Estado tem sido amplamente discutida na literatura, enfatizando sobretudo as suas implicações negativas. Geralmente, presume-se que essa dependência é derivada, principalmente, de uma forte dependência de recursos financeiros, evidenciada pelo uso crescente de contratos entre o Estado e as organizações não lucrativas. No entanto, as implicações decorrentes desta dependência não são claras, seja do ponto de vista governamental ou do setor não lucrativo. (Macedo 2001, 5)

Esta afirmação é um primeiro exemplo de que os debates sobre a dependência das OES do Estado devem ser mais bem ponderados.

Os debates atuais sobre o financiamento partem de dois pressupostos. Um, que a dependência de recursos do setor público é negativa. Outro, de que o Estado-Providência não tem recursos para financiar o bem-estar nos mesmos moldes em que o fazia. Como encontramos nos estudos de caso, este discurso é partilhado por várias organizações, incluindo as que derivam a maior parte das suas receitas do Estado. É então que o mercado aparece como solução para os problemas de financiamento.

É inegável que, para alguma literatura sobre as empresas sociais, o que está em causa é a sua participação no mercado e a incorporação de práticas e modelos das empresas e do mercado. Ao mesmo tempo, o debate sobre o financiamento das empresas sociais não se limita aos recursos mercantis, mas dá-se também com a discussão de novos tipos de financiamento, em que participam novos atores — como os do setor financeiro — ou os velhos atores mudam de práticas — como o investimento de impacto no caso das fundações, ou o pagamento por resultados no caso do setor público.

4.1. A questão da orientação para o mercado

As abordagens às empresas sociais presumem a existência de alguma atividade comercial, podendo ser perspetivadas de duas formas. Por um lado, a mudança das estratégias das próprias organizações ou na emergência de novas organizações, como é o caso dos negócios sociais ou os negócios de impacto. Por outro lado, numa mudança de mais longo prazo, nas políticas sociais e nas formas de relacionamento entre o Estado e o terceiro setor.

A tendência para a passagem de uma relação de subsídios ou protocolos fechados para uma situação de concorrência altera a natureza do financiamento das políticas sociais em direção a uma lógica mercantil, o que explica, por exemplo em Inglaterra, um aumento das receitas de vendas das organizações não lucrativas em detrimento dos subsídios (Ridley-Duff e Southcombe 2012).

Algumas abordagens estabelecem um determinado patamar de receitas mercantis como um dos indicadores de empresa social. Por exemplo, a Comissão Europeia propõe um indicador de mais do que 25% de receitas provenientes de trocas mercantis, o que, no caso português, ocorre com um número significativo de organizações da economia social (Ferreira 2019). Noutros casos, como a Marca “Empresa Social Europeia”, o patamar é de 50% de recursos provenientes de vendas. Todavia, como referem Ridley-Duff e Southcombe (2012), a situação é mais fluida pois a estrutura de receitas das empresas sociais pode mudar consoante os ciclos dos programas filantrópicos ou públicos ou da capacidade dos consumidores.

Por outro lado, a orientação para o mercado não se limita à presença de receitas mercantis, mas também, como referem Maier *et al.* (2016), no caso de organizações não lucrativas, a aspetos qualitativos, como a adoção de formas legais típicas das empresas comerciais, uma

orientação empresarial dos processos e profissionalização da gestão com base nos modelos de gestão das sociedades comerciais, o recurso à filantropia empresarial (p. ex., filantropia de impacto) e ainda uma retórica empresarial. Nesta perspetiva, alguma literatura sobre as empresas sociais define estas pela sua orientação para o mercado (Jenner 2016), o que significa que, nesta literatura, o conceito de empresa social descreve a mercantilização da intervenção social e do setor não lucrativo.

Nesta secção analisamos a orientação e a relação com o mercado perspetivando o peso das vendas no *mix* atual e no *mix* desejado de recursos das organizações. Como vimos anteriormente, no caso de algumas organizações, existe uma diferença significativa entre o *mix* atual e o *mix* desejado. Assim, seguindo a proposta de Ridley-Duff e Bull (2011), distinguimos entre as organizações que possuem 100%, 50% e 25% de receitas provenientes de vendas. Desta forma, distingue-se entre as *whole economy social enterprises*, em que a geração de recursos se baseia inteiramente nas atividades mercantis, e as *mixed receipts social enterprises*, que mistura recursos provenientes de várias fontes e lógicas.

- No projeto ICSEM, partindo do trabalho de Alter (2007), procura-se identificar o relacionamento que as atividades mercantis têm com a missão da organização, distinguindo-se entre centrais, relacionadas e não relacionadas. Nos estudos de caso, analisámos a relação das diversas atividades das organizações com a missão, seguindo a classificação proposta, mas focamos aqui aquelas que implicam a venda de produtos e serviços;
- Centrais para a missão: a produção e comercialização de bens e serviços é uma forma de concretizar a missão;
- Relacionadas com a missão: a atividade está relacionada com a missão, mas simultaneamente gera recursos através da comercialização a outros públicos além do grupo-alvo da missão. Pode acontecer, por exemplo, através da oferta de acesso aos seus equipamentos ou serviços especializados a um público mais vasto;
- Não relacionadas: O único objetivo das atividades é fornecer recursos financeiros para apoiar a missão da organização ou de uma organização-mãe, pelo que os serviços ou bens produzidos e comercializados não contribuem para a concretização da missão além da angariação de recursos.

Para aprofundamento do estudo da relação entre a missão das organizações e as atividades comerciais, procurámos perceber também de que modo estas contribuem para concretizar a missão, focando o objetivo destas atividades. Assim, a partir dos casos estudados, sugerimos a seguinte classificação:

- Inclusão laboral e social: a produção de bens e serviços e a sua comercialização serve os objetivos de integração social dos beneficiários, permitindo acesso a trabalho, remuneração e direitos em igualdade com outros trabalhadores;
- Geração de recursos: a produção e comercialização de bens e serviços, ou o alargamento do acesso a estes bens e serviços a outros públicos em condições iguais às existentes no mercado, serve para gerar recursos adicionais para reinvestimento na organização;
- Mudança: a produção e comercialização de bens e/ou serviços pretende influenciar a sociedade, mudando os comportamentos para consumos mais conscientes social e/ou ambientalmente;
- Alternativa: a produção e comercialização de bens e/ou serviços é efetuada com princípios e práticas alternativas às práticas dominantes, desafiando o *statu quo* da economia mercantil.

Tabela 6-11. Relação com os recursos mercantis

Empresa Social	Principal	Atual	Desejado		Relação com a missão	Objetivo
ES1	Estado	>25%	>50%	↑	Relacionada	Recursos
ES2	Mercado	>75%	>75%	=	Central	Inclusão
ES3	Estado	<25%	>50%	↑	Relacionada	Recursos
ES4	Estado	<25%	<25%	=	Não relacionada	Outros
ES5	Mercado	>50%	>50%	=	Central	Alternativa
ES6	Mercado	>75%	>50%	↓	Central	Alternativa
ES7	Mercado	>75%	>75%	=	Central	Alternativa
ES8	Estado	<25%	n.d.	n.d.	Relacionada	Alternativa
ES9	Estado	>25%	>75%	↑	Relacionada	Recursos
ES10	Filantropia	>25%	>75%	↑	Relacionada	Recursos
ES11	Mercado	>75%	>75%	=	Central	Mudança
ES12	Estado	>25%	>25%	=	Relacionada	Inclusão
ES13	Mercado	>75%	>75%		Central	Inclusão
ES14	Membros	>25%	>50%	↑	Relacionada	Alternativa
ES15	Mercado	>50%	>75%	↑	Central	Mudança
ES16	Mercado	>75%	>75%	=	Central	Alternativa
ES17	Mercado	>75%	>75%	=	Central	Alternativa
ES18	Estado	>25%	n.d.	n.d.	Relacionada	Recursos
ES19	Mercado	>50%	n.d.	n.d.	Central	Inclusão

A partir da caracterização da relação das organizações dos estudos de caso com os recursos mercantis, identificámos vários grupos de organizações:

- **Orientação instrumental:** aquelas em que os recursos mercantis não são dominantes e estão abaixo dos níveis desejados, que percebem na comercialização de bens e serviços, relacionados ou não relacionados com a missão, uma forma de aumentar os recursos para concretizar a missão. São organizações cujos recursos provêm sobretudo do Estado;
- **Orientação para a inclusão:** aquelas em que os recursos são predominantemente mercantis e comercializam bens e serviços relacionados com a missão de inclusão laboral e social, sendo o mercado o instrumento de acesso aos direitos sociais e laborais;
- **Orientação para a mudança:** aquelas em que os recursos mercantis são dominantes, provenientes de atividades centrais na missão, a qual passa por promover a mudança social através dos instrumentos do mercado, suscitando consumos mais conscientes social e ambientalmente. As práticas da economia de mercado e os modelos empresariais são um instrumento de ampliação da missão social;
- **Orientação para a alternativa:** são sobretudo organizações cujas atividades comerciais, sendo dominantes e centrais para a missão, desenvolvem práticas económicas e modelos organizacionais alternativos às lógicas mercantis dominantes, numa perspetiva de mudar a economia;
- **Orientação para outros recursos:** são as organizações que não consideram os recursos comerciais importantes, e preferem o acesso a outras fontes e origens, como as formas de apoio públicas.

No âmbito da revisão do Código dos Contratos Públicos de 2017, que contempla uma área de mercados reservados às entidades da economia social e às empresas sociais para um determinado conjunto de serviços, entre os quais se enquadram estes serviços sociais, emerge uma nova perspetiva concorrencial dentro da economia social. Um exemplo desta evolução é o PROCOOP – Programa de Celebração ou Alargamento de Acordos de Cooperação para o Desenvolvimento de Respostas Sociais. Como se refere no seu enquadramento, visa um maior controlo do Estado sobre as respostas sociais oferecidas pelas IPSS e equiparadas:

A celebração ou revisão dos respetivos acordos de cooperação, mediante a definição clara de prioridades, critérios e regras de priorização de respostas sociais, a concretizar através de candidaturas, as quais serão aprovadas até ao limite da dotação orçamental neles divulgados.¹⁷

4.2 Diversidade de fontes e tipos de financiamento

A abordagem europeia às empresas sociais opta pelo conceito de risco económico em alternativa ao enfoque nos recursos mercantis, medido através da análise da estrutura de receitas (fontes e respetivo peso) das organizações.

Quando se trata de identificar empresas sociais no terreno, como mencionámos acima, para alguns observadores, a proporção da receita proveniente de vendas (ou seja, a exigência de que pelo menos 50% dos recursos sejam provenientes de vendas no mercado) constitui o indicador principal. Para muitos outros estudiosos, no entanto, entre os quais aqueles que pertencem à escola de pensamento EMES (Defourny e Nyssens 2010), a dimensão empresarial da empresa social reside, pelo menos em parte, no facto de que a iniciativa apresenta um nível significativo de risco económico – mas não necessariamente um risco de mercado.

Isto significa que a viabilidade financeira das ES constitui frequentemente um desafio contínuo e depende dos esforços dos membros para garantir recursos adequados para apoiar a missão social da empresa. (Defourny, Nyssens, e Brolis 2019, 20)

Assim, o que marca as OES, e as empresas sociais em particular, é a heterogeneidade das fontes de financiamento e de tipos de financiamento. Muitas organizações estudadas optam por esta variedade como forma de assegurar a sua sustentabilidade, seja em virtude da sua procura de formas de financiamento complementares que permitam ultrapassar as limitações das diferentes fontes de financiamento, seja por uma opção estratégica de não depender de uma só fonte e de um só tipo de financiamento. Esta não dependência de uma só fonte passa também por uma estratégia de diversificação das receitas provenientes do setor público.

A partir da caracterização dos diferentes tipos de financiamento e da análise das características destes conforme se identificou nos estudos de caso, elaborámos a Tabela 6-12, que resume as características das receitas mais comuns nas organizações.

17 <<http://www.seg-social.pt/programa-de-celebracao-ou-alargamento-de-acordos-de-cooperacao-para-o-desenvolvimento-de-respostas-sociais-procoop->>.

Tabela 6-12. Características de diferentes tipos de recursos financeiros

Fonte	Tipologia	Características
Estado	Acordos e cooperação, e subsídios regulares	Estabilidade (acordos de cooperação, protocolos, plurianuais) Inclui financiamento da estrutura, vinculado a um serviço ou projeto Reconhecimento pelo Estado do contributo da organização para as políticas sociais, culturais, etc. Tendência para uma maior standardização dos serviços Limitações contratuais e legais sobre a utilização dos fundos
	Subsídios pontuais	Curta duração (1-2 anos) Financia atividades contempladas em projeto Tende a não financiar custos da estrutura ou custos decorrentes do projeto Permite introdução de inovações Limitações contratuais sobre a utilização dos fundos Não permitem gerar excedentes
Mercado	Vendas a utentes/membros	Comparticipações dos utentes por serviços prestados ou compra de serviços por membros Procura dependente da capacidade económica e/ou compromisso dos membros/utentes Pode existir fixação de montantes/limites pelo Estado (serviços sociais) Capacidade de decisão sobre a utilização dos fundos (irrestritos)
	Vendas ao Estado	Vendas de bens e serviços a entidades públicas Podem ou não ocorrer numa perspectiva de concorrência Eventual enquadramento nas regras da contratação pública Capacidade de decisão sobre a utilização dos fundos remanescentes (irrestritos)
	Vendas a terceiros	Vendas ao público em geral (indivíduos ou empresas) Dependente de dinâmicas do mercado (p. ex., preço) Pode ter elementos de consumo consciente/solidário Capacidade de decisão sobre a utilização dos fundos (irrestritos)
Membros	Pagamentos de membros	Inclui geralmente joias e quotizações com pouco significado Em alguns casos pode incluir membros investidores
Filantropia	Donativos	Donativos de privados ou de empresas locais Frequente, apesar de assumir pouca importância Capacidade de decisão sobre a utilização dos fundos (irrestritos)
	Fundações filantrópicas	Possuem curta duração (1-2 anos) Financia atividades contempladas em projeto Tendem a não financiar custos da estrutura Apoiam inovações mas não a continuidade Limitações contratuais sobre a utilização dos fundos (restritos) Não permitem gerar excedentes
Organização	Investimento	Receitas provenientes de juros de contas ou investimentos financeiros Receitas provenientes de arrendamento de edifícios Implica alguma dimensão das organizações Capacidade de decisão sobre a utilização dos fundos (irrestritos)

Uma atenção à diversidade das fontes e tipos de financiamento produz um melhor retrato das empresas sociais no contexto europeu. Tal ocorre por duas razões principais, uma relacionada com as características das empresas sociais na Europa e outra relacionada com as tendências mais gerais, como a retração do Estado-Providência e da relação tradicional entre o Estado e o terceiro setor.

A primeira razão resulta do facto de o panorama das empresas sociais na Europa ser marcado por uma maior diversidade organizacional, nomeadamente com a presença da tradição cooperativa e mutualista lado a lado com o setor associativo. Conforme notam Ridley-Duff e Southcombe (2012), na tradição anglo-saxónica, onde predomina uma visão do terceiro setor como consistindo no setor não lucrativo, assente numa lógica predominantemente filantrópica e caritativa, o desenvolvimento das empresas sociais incorporou esta tradição caritativa para o desenvolvimento de novas organizações — como os negócios sociais — que prolongam a tradição caritativa. No caso europeu, ao lado desta vertente encontra-se a tradição mutualista das cooperativas e das mutualidades, com lógicas económicas particulares e fontes de recursos distintas, podendo contar com os membros para uma parte importante da sustentabilidade das organizações.

A “interdependência recíproca” e o cuidado mútuo implícitos na mutualidade podem ser distinguidos da caridade implícita na filantropia. Mutualidade implica um relacionamento bidirecional ou de rede em que as partes de uma empresa se ajudam, apoiam e supervisionam umas às outras (Turnbull, 2002; Parnell, 2011). Isso é qualitativamente diferente do relacionamento unidirecional entre um filantropo (ou administrador) e os seus beneficiários. Embora a caridade possa estar presente nas relações mútuas, é enquadrada na lei e na prática como uma relação financeira e administrativa unilateral em que uma parte (administrador) dá/dirige enquanto a outra (beneficiário) recebe/obedece (Coule, 2008; Ridley-Duff e Bull, 2011). Esta assimetria nas obrigações (ou seja, a falta de “interdependência recíproca”) distingue a mutualidade da caridade. (Ridley-Duff e Southcombe 2012, 3)

A segunda razão está associada à necessidade de gerir o risco económico para assegurar a sustentabilidade da sua missão, nomeadamente através de combinações que têm em conta as características dos diferentes tipos de financiamento. Por exemplo, a complementaridade de financiamentos restritos – de uso condicionado aos termos do contrato ou da legislação – com financiamentos irrestritos – que podem ser utilizados para qualquer objetivo da organização – garante à organização capacidade de ação e, até, sustentabilidade. A título de exemplo refiram-se necessidades – como a manutenção de infraestruturas e equipamentos degradados, pagamentos de empréstimos e juros, pagamentos de compensações por despedimento ou até mesmo pagamento de impostos como o IVA – não cobertas pelas receitas de acordos de cooperação ou de subsídios pontuais, sendo cobertas por receitas de vendas, prémios ou angariações de fundos.

Tabela 6-13. Heterogeneidade de fontes e tipos de recursos monetários

	Acord.	Subs. pont.	Vendas utentes	Vendas Estado	Vendas terceir.	Vendas membros	Pagam. membros	Subs. Filant.	Donativos	Investimento	Não monet.	Relação
ES1	X	X	X		X		X	X	X	X		Unidir.
ES2	X				X			X*				
ES3	X	X	X		X		X	X	X	X		Unidir.
ES4		X			X		X	X	X		X	Unidir.
ES5		X		X		X				X*		Bidirec.
ES6				X	X				X		X	Unidir.
ES7				X	X		X					Unidir.
ES8	X	X	X		X			X				Bidirec.
ES9	X	X	X	X	X			X	X			Unidir.
ES10				X	X			X			X	Unidir.
ES11				X	X			X				
ES12	X	X	X		X			X	X			Unidir.
ES13	X				X							
ES14		X				X	X		X	X		Bidirec.
ES15					X			X*	X		X	Unidir.
ES16					X					X		
ES17					X	X		X				Bidirec.
Caso				X	X	X	X	X*			X	Bidirec.
Caso	X	X			X			X			X	Unidir.

* Apesar de não terem estas receitas nas demonstrações de resultados, elas podem existir alocadas aos ativos, já terem existido ou vir a existir.

A partir da consideração da diversidade de recursos e das suas características, nomeadamente quanto ao seu carácter restrito ou irrestrito, identificámos as seguintes tendências:

- Cinco organizações que possuem recursos provenientes de acordos e protocolos, em especial acordos de cooperação, com uma significativa variedade de recursos (entre 6 a 8 diferentes tipos de recursos), combinando assim recursos restritos (como os acordos ou subsídios) com recursos não restritos, como vendas e donativos. Os recursos não monetários têm um papel complementar e estão baseados, sobretudo, numa relação de caridade, unidirecional;
- Três organizações com uma menor variedade de recursos, sendo os existentes assentes em vendas a terceiros ou ao Estado, com subsídios filantrópicos assumindo alguma importância. Os recursos não monetários podem assumir um papel central, e a lógica das relações presente nos recursos não monetários é unidirecional;
- Cinco organizações com uma menor variedade de recursos, assente em vendas aos membros, a terceiros e ao Estado, podendo também incluir o pagamento de taxas administrativas ou quotizações por parte dos membros. Na maioria dos casos, os recursos não monetários não são centrais, tendo as relações de troca uma lógica predominantemente mutualista, ou seja, bidirecional;
- Três organizações que combinam financiamentos públicos ou vendas ao setor público com recursos de vendas a terceiros. A lógica das relações nos recursos não monetários é unidirecional, podendo ou não assumir uma importância central consoante a presença ou não de financiamentos públicos.

Conclusão

A diversidade dos recursos no seio das organizações e entre as organizações evidencia o panorama heterogéneo das empresas sociais. Neste capítulo, procurou-se realçar essa mesma heterogeneidade a partir da informação empírica reunida nos estudos de caso.

Saliente-se que esta diversidade é dificilmente perceptível nos instrumentos contabilísticos que as organizações utilizam, os quais tendem a seguir ou a lógica não lucrativa, no caso das associações, mutualidades e cooperativas de solidariedade social, através da Norma Contabilística e de Relato Financeiro para as Entidades do Setor Não Lucrativo, ou a lógica lucrativa no caso do Sistema de Normalização Contabilística.

Relativamente ao setor não lucrativo, a Norma Contabilística não permite perceber as diferenças internas nas fontes de financiamento, por exemplo, na diferença entre acordos de cooperação e subsídios públicos e filantrópicos, ou a diferença entre os pagamentos dos utentes e as vendas a terceiros ou ao Estado. Além disso, à medida que os tradicionais subsídios públicos evoluem para uma lógica contratual e concorrencial é de questionar a classificação destes financiamentos como subsídios, pois esta oculta a transformação da natureza das relações entre o terceiro setor e o Estado. Acrescente-se, ainda, que os instrumentos de reporte financeiro não têm capacidade de exprimir a importância que as receitas não monetárias podem assumir nas organizações, permitindo compreender, em muitas situações, a sua capacidade de sobrevivência e a sua abrangência em atividades e públicos.

No caso das cooperativas, trabalhando com os mesmos instrumentos contabilísticos das sociedades comerciais, o reporte financeiro dá prioridade à demonstração do desempenho económico-financeiro aos investidores. Todavia, no caso das cooperativas, os principais *stakeholders* são os membros e não existem lucros mas, sim, excedentes. Como refere Ana Maria Rodrigues,

«nas sociedades cooperativas o mais relevante é a evidenciação e transparência no apuramento na demonstração do resultado das atividades relacionadas entre a cooperativa e o associado» (Rodrigues s/d, 23) e não pelos membros, os seus principais *stakeholders*.

As discussões que tendem a associar a comercialização ao lucro nas empresas sociais representam uma perspetiva importada dos pressupostos das sociedades comerciais, mas limitada no que se refere às empresas sociais. Como referem Ridley-Duff e Bull (2011), a diferença chave não é a capacidade da comercialização gerar lucros mas, sim, o papel que a comercialização desempenha na prossecução dos objetivos sociais e como os lucros provenientes da comercialização são investidos. Como verificámos mais atrás, a comercialização tanto pode ter presente objetivos de acesso a recursos, como de inclusão social, mudança dos consumidores ou mudança da economia. Pode também ser um complemento de outras fontes de recursos, permitindo uma maior margem de manobra relativamente a determinadas despesas não cobertas por outras fontes de financiamento.

Neste contexto, não surpreende, pois, que tenham sido várias as organizações, em particular as mais recentes, que referiram a inadequação dos mecanismos de demonstração e prestação de contas, e mesmo a dificuldades de encontrar apoio contabilístico e jurídico adequado à compreensão e expressão das especificidades das organizações perante os quadros legais, fiscais e contabilísticos existentes. Tal demonstra a pertinência de uma discussão sobre o enquadramento legal e fiscal destas novas organizações, para a qual o conceito de empresa social pode contribuir.

Referências bibliográficas

- Alter, Kim. 2007. «Social enterprise typology». *Virtue ventures LLC* 12(1): 1–124. <http://www.4lenses.org/setypology/prolog>.
- Anheier, H. K. 2005. *Nonprofit organizations: Theory, management, policy*. London & New York: Routledge.
- Defourny, Jacques, Marthe Nyssens, e Olivier Brolis. 2019. «Mapping and Testing Social Enterprise Models Across the World: Evidence from the “International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project”». *ICSEM Working Papers*, No. 50.
- Ferreira, Silvia. 2019. *Social enterprises and their ecosystems in Europe: Country report: Portugal*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2767/73650>.
- IGFSS – Instituto de Gestão Financeira da Segurança Social. 2016. «Conta da Segurança Social 2016 – Parte II». Lisboa: IGFSS.
- IGFSS. 2019. «Conta da Segurança Social 2019 – Parte II». Lisboa: IGFSS.
- Jenner, Peter. 2016. «Social enterprise sustainability revisited: an international perspective». *Social Enterprise Journal* 12(1): 42–60. <https://doi.org/10.1108/SEJ-12-2014-0042>.
- Laville, Jean-Louis. 2005. «Solidarité». Em *Dictionnaire de l'autre économie*, editado por Jean-Louis Laville e Antonio David Cattani, 491–498. Paris: Desclée de Brouwer.
- Macedo, Isabel Maria. 2001. «The impact of non-financial resources on the perceived dependency of non-profit organisations in relation to the state: the Portuguese case». Comunicação apresentada na 7th NCVO “Researching the Voluntary Setor” Conference, 5 September, NCVO, London. <http://hdl.handle.net/1822/3797>.
- Maier, Florentine, Michael Meyer, e Martin Steinbereithner. 2016. «Nonprofit organizations becoming business-like: A systematic review». *Nonprofit and Voluntary Setor Quarterly* 45(1): 64–86. <https://doi.org/10.1177/0899764014561796>.
- Namorado, Rui. 2003. «A Sociedade Cooperativa Europeia – problemas e perspectivas». *Oficina do CES*, 189. <http://hdl.handle.net/10316/11053>.
- Petrini, Maira, Patrícia Scherer, e Léa Back. 2016. «Modelo de Negócios com Impacto Social». *Revista de Administração de Empresas* 56(2): 209–225. <https://doi.org/10.1590/S0034-759020160207>.
- Ridley-Duff, Rory, e Mike Bull. 2011. *Understanding social enterprise: Theory and practice*. London: Sage.
- Ridley-Duff, Rory, e Cliff Southcombe. 2012. «The Social Enterprise Mark: a critical review of its conceptual dimensions». *Social Enterprise Journal* 8(3): 178–200. <https://doi.org/10.1108/17508611211280746>.
- Rodrigues, Ana Maria. s/d. «O SNC e a sua (des)adequação às Cooperativas». Apresentação no Centro de Estudos Cooperativos e da Economia Social, Coimbra. https://iscap.pt/cecej/attachments/article/27/cooperativas_ISCAP-%20Doutora%20Ana%20Maria%20Rodrigues.pptx.pdf.