

TRAJETÓRIAS INSTITUCIONAIS E MODELOS DE EMPRESA SOCIAL EM PORTUGAL

Sílvia Ferreira
(organizadora)

Cofinanciado por:



TRAJETÓRIAS INSTITUCIONAIS E MODELOS DE EMPRESA SOCIAL EM PORTUGAL

Sílvia Ferreira
(organizadora)

TRAJETÓRIAS INSTITUCIONAIS E MODELOS DE EMPRESA SOCIAL EM PORTUGAL

Ficha Técnica

Título: Trajetórias Institucionais e Modelos de Empresa Social em Portugal

Organizadora: Sílvia Ferreira

Autores: Sílvia Ferreira, Pedro Fidalgo, Michela Giovannini, Joana Almeida, Hugo Pinto, Teresa Maneca Lima, Virgínia Ferreira, Patrícia Moura e Sá

Editor: Centro de Estudos Sociais, Universidade de Coimbra. Colégio S. Jerónimo, Apartado 3087, 3000-995 Coimbra, Portugal. www.ces.uc.pt, ces@ces.uc.pt

Revisão: Victor Ferreira

Paginação: Henrique Patrício

Imagem de capa e separadores: Susana Fonseca

Design de capa e separadores: Xavier Ferreira

Coimbra, novembro de 2021

Disponível em <http://hdl.handle.net/10316/96549>

ISBN: 978-989-8847-38-6

Citação: Sílvia Ferreira (org.). 2021. *Trajetórias Institucionais e Modelos de Empresa Social em Portugal*. Coimbra: Centro de Estudos Sociais. Disponível em <http://hdl.handle.net/10316/96549>

Copyright



Este E-book contou com o apoio financeiro da Fundação para a Ciência e Tecnologia, através de fundos nacionais e fundos europeus FEDER através do Programa Operacional Competitividade e Inovação COMPETE 2020 no âmbito do projeto PTDC/SOC-SOC/30612/2017 | POCI-01-0145-FEDER-030612

Equipa de investigação do projeto TIMES

Sílvia Ferreira — Investigadora Responsável (FEUC/CES)

Hugo Pinto — Coinvestigador Responsável (FEUAlg/CES)

Maria Elisabete Ramos (FEUC)

Teresa Maneca Lima (CES)

Virgínia Ferreira (FEUC/CES)

Patrícia Moura e Sá (FEUC)

Michela Giovannini (CES)

Pedro Fidalgo (CES)

Joana Almeida (CES)

Luara Maranhão (CES)

Consultoras do projeto

Marthe Nyssens (UCLouvain/ICSEM Project)

Rocio Nogales (EMES – International Research Network)

Site: <https://times.ces.uc.pt>

Índice Geral

	Pág.
<i>Lista de Figuras, Gráficos e Tabelas</i> _____	V
<i>Lista de Acrónimos e Siglas</i> _____	VII
<i>Autores/as</i> _____	IX
<i>Agradecimentos</i> _____	XI
<i>Prefácio</i> _____	XV
1. Introdução. Abordagem teórica e metodológica às empresas sociais em Portugal _____	1
<i>Sílvia Ferreira, Pedro Fidalgo, Virgínia Ferreira</i>	
PARTE I. Os discursos e os quadros institucionais das empresas sociais _____	41
2. A investigação sobre empresas sociais e conceitos conexos em Portugal _____	43
<i>Sílvia Ferreira e Joana Almeida</i>	
3. Conceito e realidade de empresa social _____	83
<i>Sílvia Ferreira</i>	
4. Trajetórias institucionais das empresas sociais _____	109
<i>Sílvia Ferreira, Joana Almeida e Patrícia Moura e Sá</i>	
5. Os ecossistemas das empresas sociais _____	135
<i>Hugo Pinto, Luara Maranhão e Sílvia Ferreira</i>	
PARTE II. Trajetórias e modelos das empresas sociais _____	165
6. A dimensão económica das empresas sociais _____	167
<i>Sílvia Ferreira e Pedro Fidalgo</i>	
7. A dimensão de governança das empresas sociais _____	209
<i>Sílvia Ferreira</i>	
8. Dimensões organizacionais e modelos de empresa social _____	239
<i>Sílvia Ferreira</i>	
PARTE III. As empresas sociais perante os desafios sociais e societais _____	269
9. Os papéis das empresas sociais na inclusão social _____	271
<i>Michela Giovannini e Sílvia Ferreira</i>	
10. As empresas sociais na arte e na cultura _____	299
<i>Pedro Fidalgo e Sílvia Ferreira</i>	
11. O papel das empresas sociais no desenvolvimento sustentável e na defesa do ambiente _____	327
<i>Michela Giovannini, Pedro Fidalgo e Sílvia Ferreira</i>	
12. As empresas sociais na promoção do emprego e da empregabilidade _____	353
<i>Teresa Maneca Lima, Pedro Fidalgo e Sílvia Ferreira</i>	
13. Conclusão e Recomendações _____	381
<i>Sílvia Ferreira</i>	

Lista de Figuras, Gráficos e Tabelas

Figuras	Pág.
1-1. Análise contextual multinível	12
1-2. Trajetória do conceito de Empresa Social	21
1-3. Visualização da base de dados bibliográfica	21
1-4. Frequência da utilização dos conceitos por parte dos informantes	24
3-1. Frequência da utilização de termos nos discursos das pessoas entrevistadas	86
4-1. Trajetória histórica das Empresas Sociais em Portugal	112
4-2. Lógicas institucionais e modelos de Empresa Social em Portugal	130
5-1. O ecossistema de Empresas Sociais em Portugal	139
5-2. Delimitações da Economia Social	146
9-1. Equipamentos da CERCIMA	285
9-2. Cronologia da criação de equipamentos do CASCI	292
Gráficos	
3-1. Distribuição da frequência de uso de termos conexos ao campo das empresas sociais	97
4-1. OES por ano de constituição (2016)	133
5-1. Recursos das OES (2010)	143
Tabelas	
1-1. Algumas tipologias de empresas sociais	10
1-2. Abordagem da EMES às empresas sociais	14
1-3. Atores-chave entrevistados	23
1-4. Proposta de modelos de empresa social em Portugal	26
1-5. Entrevistas realizadas no estudo de caso múltiplo	31
1-6. Participantes no Encontro de <i>Stakeholders</i>	33
1-7. Participantes no <i>focus group</i> emprego e empregabilidade	34
1-8. Participantes no <i>focus group</i> sobre inclusão social	35
1-9. Participantes no <i>focus group</i> sobre ambiente e sustentabilidade	35
1-10. Participantes no <i>focus group</i> sobre artes e cultura	36
3-1. Posições dos informantes privilegiados	106
5-1. Atributos de um ecossistema de empresas	138
5-2. A diversidade interna no ecossistema de economia social	140
6-1. Critérios de definição de PME	170
6-2. Critérios para a classificação da dimensão das empresas sociais	171
6-3. Dimensão das empresas sociais dos estudos de caso	171
6-4. Recursos das empresas sociais por fonte	173
6-5. Variação das fontes e tipos de recursos do setor público	177
6-6. Peso da filantropia no total das receitas e sua proveniência (em %)	182
6-7. <i>Mix</i> atual (A) e ideal (I) de recursos monetários	185
6-8. Número de organizações por tipo de recursos não monetários e sua proveniência	189

Tabelas (cont.)	Pág.
6-9. Recursos não monetários _____	192
6-10. Distribuição de excedentes/lucros e regras relativas a bloqueio de ativos _____	197
6-11. Relação com os recursos mercantis _____	202
6-12. Características de diferentes tipos de recursos financeiros _____	204
6-13. Heterogeneidade de fontes e tipos de recursos monetários _____	205
7-1. <i>Stakeholders</i> internos e externos das empresas sociais _____	214
7-2. Participação nas Empresas Sociais _____	220
8-1. Características principais das empresas sociais _____	243
8-2. Características do modelo das cooperativas sociais e mutualidades _____	246
8-3. Características do modelo das organizações não lucrativas empreendedoras _____	251
8-4. Características do modelo das empresas sociais de integração pelo trabalho _____	255
8-5. Características do modelo das empresas da economia solidária _____	259
8-6. Características do modelo dos negócios sociais _____	264
12-1. Indicadores de desemprego (2020) _____	356
12-2. Dimensão e distribuição da força de trabalho por tipo de vínculo contratual e por sexo _____	375
12-3. Distribuição da força de trabalho por tipo de vínculo contratual, por sexo (em %) _____	376

Lista de Acrónimos e Siglas

ABFamiliar – Associação Beneficência Familiar
ACAPO – Associação de Cegos e Amblíopes
ACEESA – Associação Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico
ACMJ – Associação Cultural Moinho da Juventude
ADSCCL – Associação de Desenvolvimento Social e Cultural dos Cinco Lugares
ADXTUR – Agência para o Desenvolvimento Turístico das Aldeias do Xisto
AG – Assembleia Geral
AMAP – Associação para a Manutenção da Agricultura de Proximidade
AML – Área Metropolitana de Lisboa
ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito
ANIMAR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local
APMut – Associação Portuguesa de Mutualidades
APPACDM – Associação Portuguesa de Pais e Amigos do Cidadão Deficiente Mental
ASE – Ação Social Escolar
ATL – Atividades de Tempos Livres
AUDAX – Centro de Empreendedorismo e Inovação do ISCTE-IUL
B Corp – Certified B Corporation
BIPZIP – Bairros e Zonas de Intervenção Prioritária de Lisboa
CAE – Classificação das Atividades Económicas
CAFAP – Centro de Apoio Familiar e de Aconselhamento Parental
CAM – Código das Associações Mutualistas
CAO – Centro de Atividades Ocupacionais
CASCI – Centro de Ação Social do Concelho de Ílhavo
CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social
CATL – Centro de Atividades de Tempos Livres
CECES – Centro de Estudos Cooperativos e da Economia Social
CEE – Comunidade Económica Europeia
CENA-STE – Sindicato dos Trabalhadores de Espetáculos, do Audiovisual e dos Músicos
CEO – Chief Executive Officer
CEP – Centros de Emprego Protegido
CEPES – Confederación Empresarial Española de la Economía Social
CERCI – Cooperativa para a Educação e Reabilitação de Crianças Inadaptadas
CERCIMA – Cooperativa de Educação, Reabilitação, Capacitação e Inclusão de Montijo e Alcochete
CES – Centro de Estudos Sociais
CF – Conselho Fiscal
CIM – Comunidades Intermunicipais
CIOSFL/TS – Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor
CIRC – Código do Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
CIRIEC – Centro de Estudos de Economia Pública e Social
CM – Câmara Municipal
CMC – Câmara Municipal de Coimbra
CNES – Conselho Nacional para a Economia Social
CNIS – Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade
CONFAGRI – Confederação Nacional das Cooperativas Agrícolas e do Crédito Agrícola de Portugal
CONFECOOP – Confederação Cooperativa Portuguesa
COST – European Cooperation in Science and Technology
COVID-19 – Doença do coronavírus
CPCCRD – Confederação Portuguesa das Coletividades de Cultura, Recreio e Desporto
CPES – Confederação Portuguesa de Economia Social
CPF – Centro Português de Fundações
CPPA – Sistema Participativo de Certificação de Produção Agroecológica
CREATUR – Projeto “Desenvolver Destinos de Turismo Criativo em Cidades de Pequena Dimensão e Áreas Rurais”
CRESAÇOR – Cooperativa Regional de Economia Solidária
CRP – Constituição da República Portuguesa
CSA – Comunidades que Sustentam a Agricultura
CSM – Cooperativa Sociais e Mutualidades
CUFM – Cooperativa de Usuários do Freixo do Meio
DG – Directorate-General
DGArtes – Direção Geral das Artes
DLBC – Desenvolvimento Local de Base Comunitária
EAPN – Rede Europeia Anti-Pobreza
EBF – Estatuto dos Benefícios Fiscais
EES – Empresas da Economia Solidária
EI – Empresa de Inserção
EPAOE – Escola Profissional de Artes e Ofícios do Espetáculo
EQUASS – Certificação Europeia de Qualidade nos Serviços Sociais
ERPI – Estrutura Residencial para Pessoas Idosas

ES – Empresa Social/Empresas Sociais
 ESNL – Entidades do Setor Não Lucrativo
 ETI – Equivalência a Tempo Inteiro
 EUA – Estados Unidos da América
 FCG – Fundação Calouste Gulbenkian
 FENACERCI – Federação Nacional de Cooperativas de Solidariedade Social
 GAL – Grupos de Ação Local
 GARCE – Grupo de Auto-Representantes da CERCIMA
 ICSEM – International Comparative Social Enterprise Models
 IDL – Iniciativas de Desenvolvimento Local
 IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional
 IES – Instituto de Empreendedorismo Social
 IIES – Iniciativas de Impacto e Empreendedorismo Social
 IMI – Imposto Municipal sobre Imóveis
 INE – Instituto Nacional de Estatística
 INR – Instituto Nacional de Reabilitação
 IPAV – Instituto Padre António Vieira
 IPSS – Instituição Particular de Solidariedade Social
 IRC – Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
 IRS – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares
 IS – Inovação Social
 ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa
 IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado
 LBES – Lei de Bases da Economia Social
 LEADER – Ligação Entre Ações de Desenvolvimento da Economia Rural
 ME – Ministério da Educação
 MIES – Mapa de Inovação e Empreendedorismo Social
 MSE – Mercado Social de Emprego
 NCRF-ESNL – Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Entidades do Setor Não Lucrativo
 NEET – Jovens que não estudam, não trabalham nem frequentam formação
 NIF – Número de identificação fiscal
 NS – Negócios Sociais
 ODS – Objetivos do Desenvolvimento Sustentável
 OES – Organizações da Economia Social
 ONGA – Organização Não Governamental de Ambiente
 ONGD – Organizações Não Governamentais para o Desenvolvimento
 ONGM – Associações Não Governamentais de Mulheres
 ONGPD – Organizações Não Governamentais das Pessoas com Deficiência
 ONL – Organizações Não Lucrativas
 ONLE – Organizações Não Lucrativas Empreendedoras
 PADES – Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social
 PARTIS – Práticas Artísticas para a Inclusão Social
 PERSE – Performance socio-économique des entreprise sociales de insertion par le travail
 PIB – Produto Interno Bruto
 PIDDAC – Programa de Investimento e Despesas de Desenvolvimento da Administração Central
 PIS – Portugal Inovação Social
 PME – Pequena e Média Empresa
 POISE – Programa Operacional Inclusão Social e Emprego
 PROCOOP – Programa de Celebração ou Alargamento de Acordos de Cooperação para o Desenvolvimento de Respostas Sociais
 RCM – Resolução do Conselho de Ministros
 RedPES – Rede Portuguesa de Economia Solidária
 REGENERAR – Rede Portuguesa de Agroecologia Solidária
 RESCOOP – Federação Europeia de Cooperativas de Energia Renovável
 RESIT – Rede de Empresas Sociais de Inserção pelo Trabalho
 RUMO – Cooperativa Rumo
 SCML – Santa Casa da Misericórdia de Lisboa
 SEFORIS – Social Enterprise as Force for more Inclusive and Innovative Societies
 SIDA – Síndrome da Imunodeficiência Adquirida
 SNC – Sistema de Normalização Contabilística
 SNS – Serviço Nacional de Saúde
 TIS – Títulos de Impacto Social
 UA – Universidade de Aveiro
 UE – União Europeia
 UE27 – Número de Estados-Membros (27) da UE após a saída do Reino Unido
 UE28 – Número de Estados-Membros (28) da UE antes da saída do Reino Unido
 UEFA – União das Associações Europeias de Futebol
 UMisP – União das Misericórdias Portuguesas
 UNESCO – Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura
 VAB – Valor Acrescentado Bruto
 VIH – Vírus da Imunodeficiência Humana
 WISE – Empresa Social de Integração pelo Trabalho (Work Integration Social Enterprise)

Autores/as

Sílvia Ferreira. Doutorada em Sociologia pela Universidade de Lancaster, no Reino Unido, professora auxiliar em Sociologia na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (FEUC), investigadora do Centro de Estudos Sociais (CES) e do Centro de Estudos Cooperativos e da Economia Social (CECES) da FEUC. É coordenadora do programa de Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo. É membro da direção da EMES – International Research Network. A sua investigação tem focado o terceiro setor e as políticas sociais, empreendedorismo social e inovação social na economia social e solidária, empresas sociais e a governação através de parcerias locais Estado/terceiro setor. Investigadora responsável do projeto TIMES – Trajetórias Institucionais e Modelos de Empresa Social em Portugal.

Hugo Pinto. Economista, doutorado em Governação, Conhecimento e Inovação pela Universidade de Coimbra, Mestre em Economia Regional e Desenvolvimento Local e licenciado em Economia pela Universidade do Algarve. Investigador do Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra (CES) e Professor Auxiliar convidado na Faculdade de Economia da Universidade do Algarve. Os seus principais interesses de investigação são o desenvolvimento e resiliência regional, os sistemas de inovação, a transferência de conhecimento e o papel das universidades. Também interessado na discussão da Economia enquanto ciência e na turbulência económica. Coordenou e participou em vários projetos de investigação e de avaliação de políticas públicas, estando envolvido em várias iniciativas relacionadas com as estratégias de especialização inteligente. Coinvestigador responsável do projeto TIMES.

Patrícia Moura Sá. Doutorada em Gestão pela Sheffield Hallam University, no Reino Unido, é professora associada com agregação da FEUC, sendo também investigadora no Centro de Investigação em Ciência Política (CICP), colaboradora do Centre for Business and Economics Research (CeBER) da Universidade de Coimbra e membro do Centro de Estudos Cooperativos e da Economia Social da FEUC. É atualmente subdiretora da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. As suas áreas de investigação são qualidade em serviços, qualidade na administração pública, qualidade e inovação e modelos de excelência e avaliação organizacional. Investigadora do projeto TIMES.

Teresa Maneca Lima. Investigadora do Centro de Estudos Sociais e membro do Núcleo de Estudos sobre Democracia, Cidadania e Direito. Doutorou-se em Direito, Justiça e Cidadania no século XXI pela Universidade de Coimbra. No âmbito da investigação desenvolvida no CES, participou em diversos projetos de investigação sobre temas como participação, relações laborais e acesso ao direito. Atualmente, é investigadora em pós-doutoramento com o projeto “Os acidentes de trabalho e o direito à reparação em Portugal: entre conceções sociais e entendimentos jurisprudenciais”. Os seus atuais interesses de investigação centram-se nas áreas do acesso ao direito e à justiça, dos riscos profissionais e dos direitos humanos no trabalho. Investigadora do projeto TIMES.

Virgínia Ferreira. Doutorada em Sociologia pela Universidade de Coimbra; Professora Associada (aposentada) da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (FEUC); Investigadora permanente do CES. Recorrendo, sobretudo, a métodos de pesquisa qualitativa, mas também quantitativa, tem dado especial atenção à feminização das profissões, às transformações nos padrões de segregação sexual do emprego, em geral, e à evolução das políticas públicas de promoção da igualdade de mulheres e homens. É membro e fundadora da Associação Portuguesa de Estudos Sobre as Mulheres, diretora da revista semestral *ex æquo*. É membro da European Commission Expert Group on Gender and Employment. A sua obra publicada inclui artigos e ensaios em revistas e em coletâneas nacionais e internacionais. Investigadora do projeto TIMES.

Michela Giovannini. Graduada em Ciências Políticas pela Universidade de Pádua e doutorada em Desenvolvimento Local pela Universidade de Trento (Itália). Foi Marie Sklodowska Curie *fellow* no Centro de Estudos Sociais. Os seus interesses de investigação centram-se nas áreas da economia social e solidária na América Latina, sobretudo em contextos indígenas e de exclusão social, e nas relações entre movimentos sociais e organizações da economia solidária em Espanha e Portugal. Investigadora em pós-doutoramento no projeto TIMES.

Pedro Fidalgo. Investigador júnior do Centro de Estudos Sociais, licenciado em Sociologia e mestrando em Relações Internacionais – Estudos da Paz, Segurança e Desenvolvimento pela FEUC, com uma dissertação de mestrado intitulada *Utopias Reias Queer: Resistências num mundo heterocisnormativo*. Tem investigado sobre empresas sociais, estudos e teoria Queer, direitos e violências LGBTQIA+. Investigador júnior do projeto TIMES.

Joana Almeida. Licenciada em Serviço Social, mestre em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo e doutorada em Sociologia: Relações de Trabalho, Desigualdades Sociais e Sindicalismo pela Universidade de Coimbra. Investigadora do CEIS20. Atualmente desenvolve investigação na área da educação no âmbito da Provedoria do Estudante da Universidade de Coimbra. Investigadora em pós-doutoramento no projeto TIMES.

Luara Maranhão. Licenciada em Comunicação Social pela Escola de Comunicação e Artes da Universidade de São Paulo (ECA-USP) e mestre em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (FEUC). Colaborou no Estudo de caso português do projeto *Social enterprises and their ecosystems in Europe*, coordenado em Portugal por Sílvia Ferreira e internacionalmente pela EURICSE, e financiado pela Comissão Europeia. Investigadora júnior do projeto TIMES.

Agradecimentos

Este livro é o resultado de um vasto esforço coletivo que se desenvolveu no âmbito do projeto TIMES – Trajetórias Institucionais e Modelos de Empresa Social em Portugal, entre junho de 2018 e novembro de 2021. Para a sua concretização contribuíram muitas pessoas às quais queremos deixar o nosso profundo agradecimento, porque sem elas não teríamos chegado até aqui.

A todos/as os/as participantes no projeto, pessoas e organizações, que generosamente nos acolheram e/ou disponibilizaram o seu tempo durante o processo de investigação, fornecendo-nos as suas perspetivas e informações, em visitas, entrevistas e correspondência eletrónica, e remetendo-nos o *feedback* dos resultados preliminares, através da leitura de relatórios, da participação no Encontro de *Stakeholders*, no dia 21 de julho de 2020, e da participação no Colóquio Internacional “O que são as empresas sociais e como é que estão a contribuir para resolver problemas sociais e societais”, que decorreu nos dias 27, 28 e 29 de abril de 2021. Nestes se contam as empresas sociais, as organizações federativas e de apoio e académicos/as:

Do campo das empresas sociais/economia social, agradecemos às seguintes organizações e pessoas: AccessiblePortugal, Ana Garcia; ADXTUR – Agência para o Desenvolvimento Turístico das Aldeias do Xisto, Rui Simões; Associação Cultural Moinho da Juventude, Flávio Almada; Associação Dignitude, Maria João Toscano; Associação Mutualista Beneficência Familiar, Carlos Jorge Silva, Manuel Ferreira e Helena Oliveira; AUDAX Empreendedorismo e Inovação, Pedro Sebastião; Beesweet, Ana Pais; Biovilla, Filipe Alves; CASCI – Centro de Ação Social do Concelho de Ílhavo, Helena Nunes, Mafalda Cunha e Maria Felisberta Bernardo; Centro Social de Soutelo, Hélder Nogueira; CERCIMA – Cooperativa de Educação, Reabilitação, Capacitação e Inclusão de Montijo e Alcochete, Cristina Dias e Joana Santos; Chapitô, Teresa Ricou, Américo Peças e Carina Lopes; ColorADD, Miguel Neiva, André Teixeira e Francisco Meireles; Cooperativa de Usuários do Freixo do Meio, Alfredo Sendim e Susana Teles; Cooperativa Integral Mínga, Jorge Gonçalves, Telma Barreiras e Miguel Almeida; Cooperativa Rumo, Rui Grilo; Coopérnico – Cooperativa de Desenvolvimento Sustentável, Susana Fonseca, Ana Rita Antunes e Miguel Almeida; Dariacordar – Zero Desperdício, Paula Policarpo; Deliciosas Diferenças CRL, Carla Andrade e Inês Cardoso; Empregos para o Clima, Sinan Eden; INDIEROR, Tiago Ribeiro; Kairós – Cooperativa de Incubação de Iniciativas de Economia Solidária, Pedro Gouveia e Mónica Alves; Microninho/ADSCCL, Liliana Simões e Marta Lucas; Mulheres à Obra, Camila Rodrigues; Mundo A Sorrir, Mariana Dolores; O Teatrão, Isabel Craveiro e João Santos; Pro Nobis Cooperativa, Michelle Chan e Pedro Oliveira; Proactivetur, João Ministro; Vintage for a Cause, Helena Silva e Rita Ferreira; Zero – Associação Sistema Terrestre Sustentável, Susana Fonseca.

De entre as entidades federativas e/ou de apoio, agradecemos às seguintes organizações e pessoas: ANIMAR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local, Marco Domingues e Tânia Gaspar; Cáritas Portugal, Eugénio Fonseca; Casa do Impacto da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, Inês Sequeira; CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social, Eduardo Graça e Filipa Farelo; CPES – Confederação Portuguesa da Economia Social, Francisco Silva; CIRIEC-Portugal, Jorge de Sá; CNIS – Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade, João Dias e Henrique Rodrigues; CONFECOOP – Confederação Cooperativa Portuguesa, Rogério Cação; Cresaçor – Cooperativa Regional de Economia Solidária, Célia Pereira; FENACERCI – Federação Nacional de Cooperativas de Solidariedade Social, Rogério Cação; Fundação Calouste Gulbenkian, Rui Gonçalves; Gabinete de Estudos Mutualistas da Associação Mutualista Montepio, José Alberto Pitacas; IES-SBS – Instituto de Empreendedorismo Social – Social Business School, Carlos Azevedo; RedeMut – Associação Portuguesa de Mutualidades, Pedro Bleck da Silva; Rede Portuguesa Anti-Pobreza (EAPN), Júlio Paiva; RedPES – Rede Portuguesa de Economia Solidária, Rogério Roque Amaro; RESIT – Rede de Empresas Sociais de Inserção pelo Trabalho, Carlota Quintão; Social Economy Europe, Víctor Meseguer; União das Misericórdias Portuguesas, Manuel de Lemos.

Agradecemos às seguintes entidades públicas e aos respetivos interlocutores: Agência Portuguesa do Ambiente, Nuno Lacasta; Comissão Europeia, Dana Verbal; Direção Geral das Artes, Américo Rodrigues; Estrutura de Missão Portugal Inovação Social, Filipe Almeida; IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional, António Valadas da Silva; Intergrupo Economia Social do Parlamento Europeu, Manuel Pizarro; Ministério de Trabalho e Economia Social de Espanha, Maravillas Espín.

Agradecemos ainda aos seguintes especialistas e académicos/as não incluídos nos anteriores grupos: Deolinda Meira, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto; Domingos Soares Farinho, Universidade de Lisboa; João Salazar Leite; Lars Hulgård, Roskilde University, Dinamarca; Liliana Ávila, Universidade de Aveiro; Nuno Cunha Rodrigues, Universidade de Lisboa; Rita Calçada Pires, Universidade Nova de Lisboa; Rui Namorado, Universidade de Coimbra.

Este livro materializa o objetivo, há algum tempo almejado, de estudar as empresas sociais em Portugal a partir da abordagem europeia. Em bom tempo o apoio financeiro da FCT e do programa COMPETE 2020 permitiram concretizar esta ambição. Assim se tornou possível dialogar com a investigação europeia desenvolvida no âmbito do projeto ICSEM – International Comparative Social Enterprise Models, coordenado por Marthe Nyssens e Jacques Defourny. Este diálogo ocorreu com a integração no grupo de trabalho “Foundations” da COST Action EMPOWER-SE – Empowering the New Generation of Social Enterprise Scholars, que permitiu o alargamento do projeto ICSEM a novos países. Assim se pôde estabelecer diálogo com investigadores/as de outros países europeus, facilitando o trabalho comparativo, materializado, por exemplo, no capítulo “Social Enterprise in France, Portugal and Spain”, elaborado com Francesca Petrella, Nadine Richez-Battesti e Marta Solórzano-García, no âmbito do livro *Social Enterprise in Western Europe* (organizado por Jacques Defourny e Marthe Nyssens e publicado pela Routledge). Permitiu, ainda, a exploração de novas temáticas, como o das empresas sociais no campo da cultura e da arte, no âmbito do grupo de trabalho “Indústria e Impacto”, que passou pela apresentação de um dos casos de estudo do projeto no encontro “Unlocking the Transformative Potencial of Culture and the Arts”, que decorreu em Malta, de 4 a 5 de novembro de 2019.

Existe, por isso, uma comunidade de investigadores internacionais que contribuíram para a reflexão no âmbito do TIMES. Há duas pessoas desta comunidade a quem devemos o nosso profundo agradecimento, Marthe Nyssens e Rocío Nogales. A primeira, com enorme solicitude e paciência, forneceu o apoio científico para o alinhamento do TIMES com o projeto ICSEM, incluindo o apoio no desenho dos instrumentos de recolha de informação e interpretação de alguns resultados à luz da experiência do ICSEM. Rocío Nogales, coordenadora da rede EMES – International Research Network, auxiliou na mobilização e participação dos *stakeholders* nacionais do projeto TIMES e de atores internacionais, apoiando a conceção e organização do Encontro de *Stakeholders*, no dia 21 de julho de 2020, e do Colóquio Internacional.

Mais próximo de “casa” há uma enorme equipa a agradecer, no Centro de Estudos Sociais, que respondeu às necessidades múltiplas da gestão e do funcionamento deste projeto. Muito em particular, agradecemos às gestoras do projeto, Hélia Santos e Irina Castro, não só pelo seu evidente profissionalismo, mas, sobretudo, a sua enorme solidariedade no acompanhamento do projeto, que tornou a sua gestão administrativa um assunto com o qual mal nos preocupámos.

Neste caminho, a economia social perdeu dois grandes vultos que a deixaram mais pobre, e a quem queremos prestar a nossa homenagem, o Dr. Rogério Cação e o Dr. Jorge de Sá.

Prefácio

A maioria daqueles que usaram os conceitos de empreendedorismo social e de empresa social no início dos anos 2000 concorda que nunca poderia ter imaginado o avanço surpreendente desses conceitos. Efetivamente, o uso destes conceitos está agora em difusão na maior parte do mundo. Após uma primeira década quase secreta, nos anos 1990, surgiram comunidades de investigação em ambos os lados do Atlântico e espalharam-se pela Europa Central e Oriental, grande parte do Leste Asiático, incluindo a China, bem como a Índia, a Austrália, Israel e vários países latino-americanos.

Em meados dos anos 1990, um grupo de investigadores/as de 15 países europeus juntou-se para estudar um fenómeno emergente que caracterizaram como “empresa social”. Este grupo de trabalho inicial, que veio a dar origem à EMES,¹ viu rapidamente o potencial para unir forças para criar uma comunidade incipiente em torno da tarefa de construir gradualmente um *corpus* de conhecimento teórico e empírico social, pluralista nas disciplinas e metodologia, sobre empresas, inovação social e outros temas do terceiro setor. Desde então, a EMES cresceu e tornou-se uma rede internacional de investigação composta de 15 centros de investigação universitários e mais de 300 investigadores individuais, incluindo mais de 100 estudantes de doutoramento, em mais de 50 países.

A EMES – International Research Network desenvolve estudos multidisciplinares para compreender a diversidade de experiências ao nível nacional e o modo como as empresas sociais e as organizações do terceiro setor, ou economia social, no caso português, contribuem e se relacionam com a inovação social nas diferentes sociedades, com uma ênfase no modo como a participação das comunidades alavanca tais processos. O âmbito de iniciativas desenvolvidas pela Unidade de Coordenação e os membros da EMES inclui projetos de investigação comparativos, programas educativos e de formação em várias universidades, e atividades de disseminação. A EMES organiza bianualmente conferências internacionais e escolas de verão doutorais internacionais que se tornaram referência na comunidade de investigadores/as e não só.

A unidade de coordenação da EMES especializou-se, ao longo dos anos, em formas inovadoras de disseminação da investigação e envolvimento dos *stakeholders*, tendo em vista maximizar a apropriação dos resultados de investigação e dos resultados concretos dos projetos. Com efeito, a EMES dissemina os resultados dos seus projetos de investigação em publicações em várias arenas económicas, sociais e políticas e no mundo académico. Publicou mais de vinte livros até hoje, alguns dos quais foram traduzidos para mais de sete línguas e dirige uma série sobre inovação e empreendedorismo social numa editora académica de renome internacional. Também publica duas séries de *working papers*, que incluem mais de 200 artigos, com os resultados dos seus diferentes projetos e conferências, e que estão disponíveis

¹ O nome da rede tem origem no acrónimo do primeiro projeto comparativo conjunto, com o título “L’Emergence de l’Entreprise Sociale en Europe” (EMES).

online para descarregar. O acesso a este conhecimento e a estas oportunidades de criação de redes é uma dimensão chave da EMES e prospera ao encontrar maneiras de abrir a comunidade tão amplamente quanto possível.

O projeto “International Comparative Social Enterprise Models” (Projeto ICSEM) é um projeto de investigação em grande escala, que coordenámos e realizámos com o apoio de uma Ação COST europeia intitulada “Empowering the next generation of SE scholars” (EMPOWER-SE, Ação COST 16206) e da Fondation Crédit Coopératif (França).

Este projeto combinou abordagens indutivas e dedutivas, bem como métodos qualitativos e quantitativos, para identificar e comparar modelos de empresa social em todo o mundo.

Uma característica fundamental do projeto ICSEM é que se absteve de impor uma definição *a priori* estrita e precisa de empresa social e, em vez disso, utilizou um quadro metodológico comum, referindo-se às empresas sociais genericamente como organizações que combinam um impulso empreendedor para fornecer serviços ou bens com a prossecução prioritária de objetivos sociais. Neste amplo quadro, coube a cada equipa “nacional” delimitar as fronteiras do fenómeno da empresa social no seu contexto específico. Até ao final de 2020, 230 investigadores de 55 países envolveram-se neste projeto, que teve três fases principais:

1. (2013–2015): Redação das “contribuições nacionais” — monografias ao nível nacional com o objetivo de oferecer uma compreensão profunda do contexto nacional e dos conceitos em uso e tipos de empresas sociais observadas.
2. (2016–2017): Elaboração de um quadro analítico para capturar os fundamentos e a diversidade dos modelos de empresa social. As duas dimensões escolhidas foram as seguintes: por um lado, “princípios de interesse” para apreender os principais “motores” que se podem observar numa economia e que se referem à configuração dos direitos de propriedade em qualquer tipo de empresa. Por outro lado, os tipos de “recursos económicos” que podem ser mobilizados para desenvolver uma atividade económica.
3. (2018–2020): Exploração estatística desta base de dados internacional sobre mais de 700 empresas sociais de 45 países para testar a relevância dos modelos “teorizados” para as diferentes partes do mundo e a análise comparativa das questões institucionais que as empresas sociais enfrentam.

Os dados empíricos recolhidos com base num questionário comum, traduzido em várias línguas, foram analisados estatisticamente durante a fase 3 com um objetivo central: verificar se surgiram grupos de empresas sociais suficientemente semelhantes num conjunto de características para figurar como grupos significativamente homogéneos e, ao mesmo tempo, significativamente distintos uns dos outros. Esta análise foi conduzida a nível global e, separadamente, para a Ásia, América Latina, Europa Central e Oriental e Europa Ocidental.

Portugal, através do projeto TIMES associou-se ao projeto ICSEM, a partir de 2018, com um conjunto de países no âmbito do grupo de trabalho “Foundations” da Ação COST EMPOWER-SE. A reunião de arranque da Ação COST, e a primeira reunião deste grupo de trabalho, ocorreu em Lisboa, de 28 de fevereiro a 1 de março de 2018, coorganizada pelo Centro de Estudos Sociais. Entre os resultados do projeto ICSEM e da COST Action, destacamos, a par de outras dedicadas a outras regiões, a obra coletiva dedicada à Europa Ocidental, *Social Enterprise in Western Europe* (organizada por Jacques Defourny e Marthe Nyssens e publicada pela Routledge), onde figuram resultados do projeto TIMES.

Relativamente aos modelos de empresa social identificados através do processamento estatístico dos dados recolhidos, é de destacar que emergem diferentes configurações de modelos nas diferentes partes do mundo. Cingindo-nos apenas à Europa, é interessante comparar a Europa Ocidental e a Europa Central e Oriental, percebendo-se que esta última região apresenta modelos de ES muito semelhantes aos obtidos para a amostra global. No caso dos cinco modelos identificados em Portugal no âmbito do projeto TIMES, estes apresentam uma significativa congruência com os grupos observados na Europa Ocidental.

Assim, a análise relativa à Europa Ocidental levou à identificação de cinco grupos de empresas sociais.

- Dois grupos próximos do modelo empreendedor sem fins lucrativos. Estes grupos representam quase metade das empresas sociais observadas. Dentro do primeiro grupo encontram-se associações e fundações que fornecem principalmente serviços educativos, de saúde ou sociais. Essas organizações são as mais antigas da amostra. Têm quase tantos voluntários como funcionários. As missões das empresas sociais do segundo grupo dizem respeito à inserção socioprofissional de grupos vulneráveis no mercado de trabalho. São associações ou empresas comerciais pertencentes a associações.
- Dois grupos próximos do modelo das cooperativas sociais. Um destes grupos agrega cooperativas de serviços sociais e cooperativas no campo das empresas sociais de integração pelo trabalho. O outro grupo inclui cooperativas de cidadãos no campo da transição ecológica e social. Assim, uma grande proporção de organizações adotou a forma jurídica de cooperativa. Esta é uma característica forte, que convida a considerar a realidade atual de uma nova forma de cooperativa e o seu caráter “social”, sabendo que as cooperativas convencionais estão primordialmente orientadas para os interesses dos seus associados e não para o interesse geral de uma comunidade mais ampla.
- Um grupo menor indica a existência de um modelo de pequenas e médias empresas de negócios sociais. Este grupo, que é também o mais pequeno, reúne as empresas sociais mais novas e mais pequenas da nossa amostra. Inclui empresas com fins lucrativos que combinam uma forte orientação comercial com uma missão social. Os dados mostram que estas empresas têm modelos de negócio muito semelhantes aos das organizações do tipo cooperativo: elas também contam com recursos do mercado (mas vendem os seus bens e serviços principalmente a preços de mercado).

No que se refere a Portugal, percebemos também cinco grupos de empresas sociais.

- Dois grupos próximos do modelo empreendedor sem fins lucrativos. Um está muito próximo do primeiro grupo identificado acima em relação à Europa Ocidental e que é o das organizações que atuam no campo dos serviços sociais. O outro grupo diz respeito às organizações não lucrativas no âmbito das empresas sociais de integração pelo trabalho, muito próximas do segundo grupo identificado acima no modelo empreendedor sem fins lucrativos (WISE – Work Integration Social Enterprises) e que são sobretudo geridas por organizações não lucrativas.
- Dois grupos próximos do modelo das cooperativas sociais. Um que inclui cooperativas de solidariedade social e mutualidades e que está muito próximo do primeiro grupo das cooperativas de serviços sociais e empresas de integração pelo trabalho identificado acima em relação à Europa Ocidental. O outro grupo, o das cooperativas da economia solidária, incluindo organizações de desenvolvimento local e novas cooperativas, está muito próximo do grupo das cooperativas de cidadãos observadas na Europa Ocidental.

- Um grupo que corresponde ao modelo de pequenas e médias empresas dos negócios sociais e que, tal como se refere acima em relação à Europa Ocidental, também assume menor dimensão.

É interessante comparar estes modelos da Europa Ocidental com os da Europa Central e Oriental para evidenciar as diferenças internas no seio da Europa e as especificidades da Europa Ocidental.

Na Europa Central e Oriental, foram identificados os seguintes grupos:

- Três grupos de organizações próximos do modelo empreendedor sem fins lucrativos. Estes grupos são de associações e fundações que fornecem principalmente serviços sociais e de saúde, de pequenas associações ativas no campo do desenvolvimento local e de empresas sociais, impulsionadas principalmente pela missão de geração de emprego, podendo, portanto, ser consideradas como empresas sociais de integração pelo trabalho (WISE).
- Um outro grupo de organizações indica a existência do modelo de pequenas e médias empresas dos negócios sociais. O maior grupo (que representa 30% das organizações da amostra) é constituído, principalmente, por pequenas empresas comerciais, dirigidas por um empresário individual que é o principal proprietário e o maior decisor. Estas empresas combinam uma forte orientação comercial com uma missão social. Uma das missões sociais mais comun destas empresas sociais é a geração de emprego. Isto constitui mais um sinal da importância atribuída a este tipo de missão na Europa Central e Oriental — que leva mesmo, em alguns casos, a confundir empresas sociais com WISE.
- Um grupo menor, próximo do modelo das cooperativas sociais, compreende apenas 10% de toda a amostra. Possui uma forte identidade do ponto de vista jurídico, pois a esmagadora maioria das organizações deste grupo adotou a forma de cooperativa. Este modelo ainda está a emergir nos países da Europa Central e Oriental, e não tem uma presença tão forte aqui como em outras regiões, como a Europa Ocidental.

De forma mais geral, pode entender-se que as trajetórias observadas na Europa Ocidental e na Europa Central e Oriental podem ser bastante diferentes, dependendo dos contextos históricos terem sido marcados por retração ou resistência dos Estados-Providência nas últimas quatro ou cinco décadas.

Ainda que nem todas as práticas que designam sejam novas, os conceitos — recentes — de empreendedorismo social e de empresa social são claramente parte do *zeitgeist* e continuam a diversificar-se nas suas expressões organizacionais, setoriais, geográficas ou outras. Esta diversidade crescente e o carácter bastante aberto destes conceitos são, sem dúvida, razões para o seu rápido sucesso, tanto junto de decisores públicos como de atores do setor privado, que, cada um a seu modo, vão descobrindo ou redescobrando novas possibilidades de promover, simultaneamente, uma dinâmica empreendedora e objetivos sociais.

O surgimento de diferentes formas de empreendedorismo centradas em objetivos sociais e a identificação de três — ou mesmo quatro — modelos principais baseados nos princípios ou nas matrizes do interesse mútuo, do interesse do capital e do interesse geral abrem várias perspectivas interessantes. Em primeiro lugar, essa identificação permite uma etapa adicional no esclarecimento da paisagem das empresas sociais, muitas vezes “caricaturadas” e descritas por discursos monolíticos. Longe de objetivar uma “unificação”, evidencia modelos principais muito diferentes, que, por sua vez, se abrem a uma diversidade de práticas efetivas dentro deles. Em segundo lugar, e mais importante, mostra, de uma forma estruturada, que o empreendedorismo social pode emergir de todas as partes das nossas economias, incluindo aquelas — diferindo de uma parte do mundo para outra e em toda a Europa — que menos o pensaram.

Reconhecer essa diversidade não significa apenas reconhecer que as empresas sociais podem gerar impactos sociais ao fornecer bens e serviços para atender às necessidades não satisfeitas através de uma variedade de modelos. Significa, também, reconhecer a dimensão institucional desses diferentes modelos, ou seja, o seu papel potencial no desenvolvimento de normas e regulamentos, tanto ao nível organizacional quanto ao nível do “trabalho institucional” de todos os atores.

É fundamental não reduzir as empresas sociais a um espaço marginal dedicado a “alternativas”. De facto, através da sua dinâmica inovadora em diversos ramos de atividade, carregam um potencial transformador para toda a economia em busca de modelos sustentáveis. Ao irem além de meros *trade-offs* entre desempenho económico, social e ambiental, principalmente por meio da sua articulação com os movimentos sociais que as apoiam, podem contribuir para a consciencialização da sociedade e para gerar ou fortalecer a vontade de mudanças em larga escala. Embora a transição social e ecológica não possa ser plenamente alcançada sem profundas transformações sistémicas ao nível macro, as empresas sociais também contribuem para a evolução dos processos de produção e dos padrões de consumo. O desafio é, portanto, avaliar plenamente a sua contribuição e ampliar a sua influência. Nesse sentido, as empresas sociais são, de facto, uma força motriz para a transição.

O caminho das empresas sociais, no meio de pressões “isomórficas”, nunca será fácil. É por isso que, sem dúvida, têm muito a ganhar mantendo e estreitando os seus laços com a economia social e solidária, que é o seu “caldeirão” mais frequente e natural, como demonstra o projeto TIMES, e que adquiriu uma grande experiência sobre como manter a sua identidade própria na interação com o mercado, o poder público e a sociedade civil.

Marthe Nyssens e Rocío Nogales-Muriel

1. *Introdução. Abordagem teórica e metodológica às empresas sociais em Portugal*

Sílvia Ferreira, Pedro Fidalgo, Virgínia Ferreira



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução _____	3
1. Contextos e abordagens às empresas sociais _____	6
2. Modelo de análise _____	11
3. Objetivos _____	14
4. Metodologia _____	15
5. Técnicas de produção e análise de dados _____	18
6. Atividades _____	20
Conclusão _____	36
Referências bibliográficas _____	37

Introdução

O campo organizacional e relacional entre os setores tradicionais do Estado e da economia mercantil é marcado pela fluidez e pela resistência a uma fixação conceptual definitiva. Recentemente, a par dos conceitos de terceiro setor, setor não lucrativo ou economia social, e quando se parecia fixar algum consenso na utilidade destes conceitos para descrever o campo, surgiram novos conceitos, como o de empreendedorismo social, inovação social, economia solidária e, sobretudo, empresas sociais. Como outros conceitos deste terceiro campo, podemos descrever as empresas sociais como um campo onde discursos e práticas refletem e moldam as seletividades estruturais e as estratégias dos atores, modelado pelas configurações espaciotemporais das sociedades em que emerge e se generaliza (Ferreira 2009). Com isto queremos dizer que as definições e delimitações destes conceitos têm um impacto real nas organizações e nas sociedades. Influenciam quadros legais, acesso a recursos, espaços de atuação, reconhecimento e legitimidade, etc. São, por isso, conceitos políticos, onde se disputam as fronteiras fluidas entre o Estado e o interesse geral, a sociedade e os múltiplos interesses comuns, e o interesse capitalista da economia mercantil, sendo também reveladores do modo como estas fronteiras se deslocam em diferentes momentos históricos. Isto mesmo demonstram Teasdale (2012) e Nicholls e Teasdale (2017) na análise do uso do conceito em Inglaterra, em que mostram que o modo como é usado nas políticas e no campo organizacional varia de acordo com diferentes momentos políticos, a estratégia e a posição dos diferentes atores sociais, que, estando ligados a diferentes tradições teóricas e organizacionais, promovem diferentes entendimentos sobre o conceito.¹

Ridley-Duff e Bull (2011) identificam o uso do termo economia social em 1975, próximo da sua utilização atual, para distinguir atividades mercantis do setor privado e das empresas estatais e cooperativas, bem como o movimento de negócios comunitários em 1979, procurando criar uma agenda alternativa à agenda neoliberal de Margaret Thatcher e Ronald Reagan.

O lugar que o conceito de empresa social ocupa na sociedade portuguesa é revelador destas características. Desconhecido e contestado, não encontra ainda ancoragem legal e é disputado pelo conceito de economia social e solidária, como também acontece em outros países europeus (Borzaga *et al.* 2020). Conforme é referido no relatório de Borzaga *et al.* (2020) para a Comissão Europeia sobre o ecossistema das empresas sociais na Europa, o reconhecimento

¹ O conceito de empresa social foi usado pela primeira vez através de uma aliança entre cooperativas e empresas comunitárias que utilizavam a linguagem do Partido Trabalhista britânico, o que ajudou a colocar as empresas sociais no cenário político em 1999. Esta aliança deu origem a uma nova instituição, a Social Enterprise London (SEL), que enfatizava soluções cooperativas para promover o desenvolvimento económico e social e efetivar uma participação democrática, igualdade de oportunidades e justiça social. Nessa altura, porque as empresas sociais eram vistas como uma forma de colmatar as falhas do mercado, dependiam mais de subsídios estatais e donativos do que de atividades geradoras de rendimento no mercado.

das empresas sociais tem sido crescente e significativo nos países europeus, com estratégias e programas ou legislação específica. Relativamente ao reconhecimento, destacam-se a Irlanda, a Itália e o Reino Unido, onde o conceito é reconhecido política e legalmente e faz parte da identidade das organizações. Em outros países, as estratégias são mais abrangentes, orientadas para a economia social (ou também para a economia solidária), como é o caso de Portugal. Ainda segundo o referido relatório, não sendo esta dinâmica exclusivamente atribuída à Social Business Initiative, da Comissão Europeia (2011), e sobretudo em relação ao reconhecimento legal das formas organizacionais das empresas sociais, é evidente que esta iniciativa teve um impacto significativo no que se refere ao reconhecimento político. Assim, a Comissão Europeia tem sido um dos atores mais ativos na promoção das empresas sociais, sendo que a Social Business Initiative define empresa social como:

Uma empresa cujo objectivo principal é ter uma incidência social, mais do que gerar lucros para os seus proprietários ou parceiros. Opera no mercado fornecendo bens e prestando serviços de maneira empresarial e inovadora, e utiliza os seus excedentes principalmente para fins sociais. É gerida de forma responsável e transparente, nomeadamente associando os seus empregados, os seus clientes e outras partes interessadas nas suas actividades económicas. (Comissão Europeia 2011, 2)

Além disso, na página dedicada às empresas sociais da DG do Mercado Interno, da Indústria, do Empreendedorismo e das PME² a Comissão refere que não há uma só forma legal para as empresas sociais, podendo estas ser cooperativas, empresas privadas de responsabilidade limitada, associações mutualistas, associações, organizações voluntárias, organizações de caridade ou fundações. Além disso, são identificadas várias áreas de atuação que vão desde o emprego aos serviços sociais e de saúde e ao desenvolvimento local, à proteção ambiental, desporto, arte, cultura, preservação histórica, ciência, investigação e inovação, proteção do consumidor e desporto.

O reconhecimento político e a fixação legal são um dos pilares da construção social do conceito de empresa social. Neles se delimitam legalmente as práticas que pertencem ou não ao setor, com consequência em termos de quadros legais e fiscais e de acesso a programas financeiros e outras formas de apoio. Consideramos que para esta construção concorrem também os académicos e as organizações federativas, redes e organizações de apoio das empresas sociais (Ferreira 2009). No que diz respeito à academia, há que reconhecer o seu papel no lançamento do conceito de empresa social. A literatura sobre empresas sociais tem evidenciado um crescimento substancial desde inícios do milénio, revelando uma crescente maturidade para a qual contribuem várias disciplinas das ciências sociais, em especial a gestão e a economia, mas também a sociologia, a ciência política ou a história.

Na Europa, destaca-se a rede EMES – International Research Network. Foi inicialmente criada na Europa a partir de um grupo de académicos que procuravam estudar novos tipos de organizações no campo da economia social, a que chamaram empresas sociais, no âmbito do projeto “Emergence of Social Enterprise in Europe”, que deu origem ao livro *The Emergence of Social Enterprise* (Borzaga e Defourny 2001). É atualmente uma rede internacional no âmbito da qual tem vindo a ser desenvolvida investigação comparativa, como o projeto ICSEM – International Comparative Social Enterprise Models, que envolve 200 investigadores de 52 países.³

2 <https://ec.europa.eu/growth/setors/social-economy-eu/social-enterprises_en>.

3 O Projeto ICSEM foi coordenado por Jacques Defourny (CES – Centre d’Economie Sociale, Université de Liège) e Marthe Nyssens (CIRTES – Centre Interdisciplinaire de Recherche Travail, État et Société, Université catholique de Louvain), como parte integrante do programa de investigação IAP-SOCENT e no âmbito da Rede EMES – International Research Network, entre julho de 2013 e abril de 2017. Teve um segundo momento no âmbito da COST Action EMPOWER-SE – Empowering the Next Generation of Social Enterprise Scholars, que, entre novembro de 2017 e novembro de 2021, através do grupo de trabalho Foundations, envolveu novos países, onde se incluiu Portugal e o projeto TIMES. Os resultados deste projeto estão agora publicados em vários livros para as várias regiões do mundo: América Latina (Gaiger, Nyssens e Wanderley 2019), Ásia (Bidet e Defourny 2019), Europa Central e de Leste (Defourny e Nyssens 2021a) e Europa Ocidental (Defourny e Nyssens 2021b).

Do outro lado do Atlântico, a Social Enterprise Initiative, da Harvard Business School (HBS), foi pioneira no lançamento do conceito. Este programa, emergindo de um grupo de investigadores do setor não lucrativo, introduziu nesta escola de gestão temas que até então não eram considerados como fazendo parte deste campo disciplinar, o que permitiu o desenvolvimento de investigação e formação nesta área. Esta iniciativa evoluiu para o SEI's Impact CoL, criado em 2011, estando agora no centro da agenda para o investimento de impacto.⁴

Na América Latina, desenvolveu-se, em 2001, a Social Enterprise Knowledge Network (SEKN), resultante de uma colaboração entre escolas de gestão da América Latina e a Harvard Business School.

Mais recentemente foi criada a University Network for Social Entrepreneurship, que envolve sobretudo universidades norte-americanas, tendo sido fundada pela Ashoka, o Skoll Centre for Social Entrepreneurship e a Social Enterprise Knowledge Network.

Se o conceito de empresa social emerge, no mundo anglo-saxónico, a partir das preocupações com os recursos e a gestão das organizações não lucrativas (ONL) e, na Europa, a partir das considerações sobre a inovação na economia social, em Portugal, a própria ideia de existência de um espaço povoado por organizações que não são estatais ou lucrativas demorou a estabelecer-se. Permaneceram, durante muito tempo, perspetivas diferenciadas sobre o que deveria ser este terceiro setor, inspiradas nas diferentes correntes internacionais, e uma significativa fragmentação deste campo organizacional. Foi a partir de 2010 que se alterou este panorama, tendo resultado grandemente da iniciativa política, através da criação da CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social, do PADES – Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (2011), da Conta Satélite da Economia Social (2011) e da Lei de Bases da Economia Social (2013). Todavia, ao mesmo tempo que isto ocorre, fica também excluída a possibilidade de institucionalização das empresas sociais e da economia solidária, ambos os conceitos explicitamente excluídos da Lei de Bases da Economia Social durante a sua discussão (Ferreira 2015).

O conhecimento existente em Portugal é limitado, apesar da relevância internacional, científica e política das empresas sociais. Porém, as discussões em torno do conceito são também indiciadoras das transformações e das articulações complexas no campo da economia social e das relações entre estas organizações, o Estado, as empresas e o mercado.

A popularidade do conceito de empresa social, na prática e na investigação, indicia mudanças nas fronteiras entre o Estado, o mercado e a sociedade no que se refere às responsabilidades pelo bem-estar (Ferreira 2009), a emergência de formas novas ou inovadoras no campo da economia social no cruzamento do mercado, sociedade civil e políticas públicas (Borzaga e Defourny 2001; Nyssens 2006), mudanças na relação entre o setor *não lucrativo*, *as políticas públicas* e *o mercado* (Dees 1996; Young 2003), a emergência de novos atores individuais ou coletivos, como os empreendedores sociais, e novas conceções sobre a intervenção social sob o lema da inovação social (Jessop *et al.* 2013). O conceito de empresa social exprime todas estas tendências, apontando para iniciativas que articulam o económico, o social e o político de formas novas e diversas (Defourny, Hulgård e Pestoff 2014; Laville, Young e Eynaud 2015) na resolução de problemas sociais e societais através do seu contributo para o bem-estar social, a saúde, a educação e a formação, o emprego e a empregabilidade, a cultura, o lazer, a habitação, a alimentação, o desenvolvimento sustentável e a sustentabilidade ambiental, etc., através de respostas inovadoras que respondem à complexidade crescente das sociedades.

4 <<https://www.hbs.edu/socialenterprise/wp-content/uploads/2021/09/SEI25-Impact-Report.pdf>>.

Assim, as questões que deram impulso à investigação no âmbito do projeto TIMES – Trajetórias Institucionais e Modelos de Empresa Social em Portugal foram as seguintes:

1. quais os significados, trajetórias institucionais e características das empresas sociais (ES) em Portugal?
2. de que modo as ES refletem e contribuem para encontrar soluções para os desafios sociais e societais?
3. Quais os quadros institucionais e estratégias que podem favorecer o desenvolvimento das ES?

Pretendeu-se, assim, contribuir para o conhecimento do significado, perfil, contexto institucional e papéis das ES em Portugal, de modo a ajudar a fortalecer o seu papel na resolução de problemas sociais e societais.

1. Contextos e abordagens às empresas sociais

Na sua investigação comparativa sobre empresas sociais, Janelle Kerlin (2009; 2017) mostra que o conceito de empresa social assume diferentes significados conforme o contexto nacional. Esta constatação levou a autora, recorrendo à teoria do institucionalismo histórico, a problematizar como o contexto socioeconómico e as instituições reguladoras a nível nacional tendem a influenciar os tipos de empresa social que surgem nos diferentes países. A autora sugere que os diferentes tipos de empresas sociais são fruto de fatores contextuais ligados à cultura, hierarquias locais, regionais e globais, e da história política e económica do país. Os modelos criados pela autora mostram como as instituições socioeconómicas moldam as empresas sociais em diferentes países, sendo que estes modelos vão-se alterando, já que estes contextos são marcados pelas mudanças nas relações de poder que vão ocorrendo ao longo da história dos países. Num outro trabalho, Monroe-White, Kerlin e Zook (2015) argumentam que os diferentes modelos de empresa social são moldados por duas variáveis independentes principais, o tipo de relação entre sociedade civil e Estado, que influencia diferentes tipos de relação do Estado com o bem-estar social, e o tipo de economia. Reconhecem que nos países da Europa continental predominam duas formas desta relação, a parceria no bem-estar e a social-democracia, influenciando dois modelos típicos de empresa social, com características inovadoras e com algum peso do financiamento público, diferenciando-se depois relativamente às áreas de atividade, e na sua proximidade às políticas públicas. Para o tipo de sociedade civil liberal, dos países anglo-saxónicos, o modelo que as empresas sociais seguem é altamente inovador, com receitas provenientes de vendas e filantropia, atuando em áreas diversas. Identificam ainda dois outros modelos, um correspondente a países da Europa Central e de Leste, bem como alguns países da América Latina, em que identificam um modelo ou a transição para um modelo onde as empresas sociais são, sobretudo, cooperativas e empresas recuperadas atuando no emprego e nos serviços, obtêm as suas receitas de vendas e possuem um caráter de ativismo e oposição ao Estado. Para países em África, identificam um modelo de subsistência, em que as empresas sociais consistem em pequenos grupos, orientados pela necessidade, nas áreas da assistência social e emprego, e obtendo as suas receitas de vendas, do microcrédito e da ajuda internacional.

Esta tipologia chama a atenção para a importância dos contextos nas características das empresas sociais. Também Defourny e Nyssens (2010) associam as diferentes conceções e tradições das empresas sociais a diferentes regiões, onde se desenvolveram distintas características institucionais da relação entre o Estado, a sociedade e a economia. Distinguem, assim, as empresas sociais e o empreendedorismo social nos Estados Unidos da América (EUA) e na Europa em termos de missão, relação com a economia e a governança. Na perspetiva dos autores, as empresas

sociais fazem parte de uma trajetória que se desenvolve com os diferentes papéis que as organizações do terceiro setor desempenharam em diferentes modelos de Estado-Providência durante os anos 1980, desembocando nas inovações que viriam a ser designadas de empresas sociais. Entre estas contavam-se as cooperativas de solidariedade social, em Itália, as empresas com objetivo social, na Bélgica, ou empresa de interesse comunitário, no Reino Unido, e, nos anos 1990, as empresas de inserção pelo trabalho por toda a Europa. Os autores apontam ainda outra diferença relativamente ao modo como é concebida a difusão da inovação social. Na Europa, seguindo a tradição do papel pioneiro do terceiro setor em idealizar e experimentar soluções que depois são incorporadas nas políticas, essa disseminação faz-se tendencialmente através das políticas públicas. Nos EUA, a preferência para a difusão da inovação é através do mercado, o qual deve fundamentar o crescimento das próprias empresas sociais, com o auxílio dos recursos de fundações filantrópicas. Assim, para estes autores, as próprias concepções de empresa social são moldadas pelos contextos específicos em que se desenvolvem.

Nesta linha, também no relatório *Social enterprises and their ecosystems in Europe* (Borzaga et al. 2020) se argumenta que em diferentes países determinadas características do tipo de Estado-Providência e diferentes mecanismos impulsionadores levaram ao desenvolvimento de empresas sociais, sendo notável como as características dos modelos de bem-estar têm influência nas dinâmicas que fazem emergir as empresas sociais. No caso dos países do Sul da Europa (Espanha, Grécia, Itália e Portugal) e da Irlanda, as empresas sociais emergem como a experimentação *bottom up* de grupos de cidadãos e as políticas públicas nos países com deficiências em serviços de bem-estar, lacunas de proteção social e envolvimento dos cidadãos. Já no caso de países do Norte da Europa (incluindo o Reino Unido), de Estados-Providência desenvolvidos, o mecanismo impulsionador incluiu iniciativas populares, mas também a privatização de serviços públicos. Em qualquer dos casos, a literatura parece identificar uma relação forte entre a emergência das empresas sociais e o Estado-Providência, e entre os contextos e as tradições académicas.

É frequente encontrar-se uma distinção entre as escolas norte-americana e europeia de empresa social. A primeira utiliza um conjunto de critérios sociais, económicos e de governança para caracterizar como empresas sociais diferentes tipos de organizações em diferentes áreas de atuação. A tradição norte-americana privilegia as características empresariais e as novas formas de atuar na economia de mercado (Young e Lecy 2012).

Dentro da conceção norte-americana, são identificadas duas escolas de pensamento: a escola do *earned income*, que considera como empresas sociais todo o tipo de organizações que desenvolvem atividades económicas no mercado e que têm um objetivo social, independentemente da sua forma jurídica, e a escola da inovação social, que enfatiza a dinâmica da inovação social, em que as empresas sociais na maioria das vezes são dirigidas por um empreendedor social (Dees e Anderson 2006). Procurando a convergência entre as duas escolas, Dees (1996) e Dees e Anderson (2006) propõem que se percebam as empresas sociais ao longo de um *continuum* entre a lógica mercantil e a lógica social ou filantrópica. Nesta aceção, as empresas sociais atravessam setores e fronteiras para encontrar soluções para melhorar as condições sociais das pessoas. As empresas sociais como “híbridas”, combinando elementos comerciais e filantrópicos. Kim Alter, outra influente autora desta tradição, descreveu a empresa social como

qualquer empreendimento comercial criado com uma finalidade social — mitigar/reduzir um problema social ou uma falha de mercado — e para gerar valor social operando com disciplina financeira, inovação e a determinação de uma empresa do setor privado. (Alter 2007, 12)

Autores como Emerson e Twersky (1996) discutiram a adoção de métodos empresariais para atingir eficácia organizacional nas organizações do setor social que não se restringe ao financiamento no mercado. Este trabalho inicial abriu o caminho para outros autores, que, no final dos anos 2000, avançaram com conceitos como o *double bottom line* e *blended value*. Para Dennis Young (2003), a evolução do conceito nos EUA exprime uma alteração relativamente à abordagem das empresas sociais, deixando de serem vistas como atividades comerciais das ONL para serem vistas como forma de eficazmente resolver os problemas sociais e ambientais.

Outro autor igualmente influente é Mohamad Yunus (2011), que usa o termo negócio social na sua aceção mais restrita, diferente de empresa social, para descrever dois tipos de negócios sociais. Num primeiro tipo, empresas privadas com objetivos sociais, com proprietários (investidores sociais) que nelas investem capital e que podem recuperar esse investimento mas não mais do que isso, pois estas empresas têm constrangimentos legais ou estatutários à distribuição dos bens ou dos lucros. Num segundo tipo de negócio social, Yunus concebe empresas lucrativas que visam a maximização do lucro, detidas por pessoas pobres e em situação de desvantagem, atuando em qualquer área, em que a finalidade é a melhoria da vida desses proprietários.

A escola europeia da Rede EMES estabeleceu uma abordagem consistindo num conjunto de critérios económicos, sociais e de governança como “tipo-ideal” de empresa social (Defourny 2001, 16–18). Num balanço sobre as características distintivas das empresas sociais na Europa, Borgaza e Santuari (2003) destacam o facto de estas se diferenciarem das demais organizações da economia social por demonstrarem um comportamento produtivo e empresarial; por financiarem as suas atividades com uma maior diversidade de recursos; por tenderem a inovar no fornecimento de serviços, dirigindo-se a grupos mais marginalizados, visando a sua capacitação; por darem mais ênfase a objetivos de benefício de uma comunidade e ao carácter participativo e democrático dentro da organização do que à questão da não distribuição de lucros. Estas características exprimem genericamente o que se veio a consolidar como a abordagem europeia às empresas sociais.

Esta escola propôs uma definição de empresa social como tipo-ideal weberiano, que tem por objetivo comparar a realidade com esta construção abstrata e não para estabelecer critérios rígidos para incluir ou excluir empresas sociais. Os principais indicadores da definição organizam-se em torno de dimensões económicas, sociais e de governança, incluindo possuir uma natureza privada e forma legal, independência em relação ao Estado, desenvolver atividades produtivas, ter limitações à distribuição de lucros e uma governança participativa e inclusiva (Defourny e Nyssens 2017). Empiricamente, as empresas sociais variam relativamente a estes indicadores.

A maior diferença relativamente à escola anglo-saxónica está na inclusão da dimensão da governança na caracterização das empresas sociais, uma dimensão fortemente ancorada na tradição da economia social europeia e da influência que os princípios cooperativos e mutualistas tiveram nesta, e que está também presente na operacionalização tridimensional da Comissão Europeia. Outra das diferenças da escola europeia relativamente à escola anglo-saxónica assenta no significado atribuído à economia. Enquanto a escola da EMES segue uma perspectiva de pluralismo de princípios económicos e a ideia de economia substantiva, isto é, as atividades dos seres humanos assegurando a subsistência através das suas relações com o meio natural e os outros seres humanos (Laville 2018; Polanyi 2012), a escola anglo-saxónica tende a interpretar a economia como economia de mercado, gerando, por isso,

a dicotomia entre o social e o económico. Outra distinção assenta na ênfase relacional da escola EMES, que orienta a sua abordagem para as relações entre o Estado, o mercado e a sociedade, enquanto a escola anglo-saxónica herdou uma visão de setores separados.

A atenção à história e às instituições marca a tradição europeia do estudo da economia social e das empresas sociais e, portanto, aprofunda a explicação das causas das diferenças organizacionais entre empresas sociais. No âmbito do projeto ICSEM, e na tradição desta escola europeia, foram combinadas duas dimensões, institucional e organizacional. Por um lado, percebem-se as empresas sociais nos seus contextos históricos e institucionais e o peso destes na emergência e desenvolvimento. Por outro lado, identificam-se as características das empresas sociais e o modo como estas também são moldadas por esses contextos.

Perante a diversidade empírica das empresas sociais, Young e Lecy (2014) argumentam que se trata de espécies diferentes, usando a metáfora do jardim zoológico de empresas sociais, com diferentes lógicas organizacionais, formas legais e objetivos incomensuráveis. É para ultrapassar estas dificuldades que surgem inúmeras propostas de tipologias de empresas sociais. As tipologias permitem simplificar e criar ordem numa realidade complexa, permitindo a compreensão dos fenómenos e a criação de conceitos e teorias. Os autores dos EUA tendem a propor tipologias contínuas bidimensionais,⁵ baseadas numa variação entre atributos económicos e sociais (Alter 2007; Ávila e Amorim 2021). Outros, propõem tipologias classificativas, por exemplo, de discursos sobre empresas sociais e das teorias que lhes dão sustentação ou de atributos organizacionais e formas legais. Indicadores como objetivos e finalidades, fontes e distribuição de recursos e governança são também utilizados.

Enunciamos algumas tipologias que permitem evidenciar diferentes abordagens, e também diferentes realidades geográficas. O projeto ICSEM contribuiu também para a proliferação destas tipologias por quase todo o mundo.

5 Sobre os dois tipos de tipologias, ver Lehnert (2007).

Tabela 1-1. Algumas tipologias de empresas sociais

	Tipologia	Crítérios	Local
Monroe-White, Kerlin e Zook (2015)	Modelo Autónomo diversificado (EUA, Reino Unido)	Tipo de sociedade civil/ Estado e de economia	Mundo
Tipos de ES	Modelo focalizado dependente (França, Holanda, Alemanha, Itália, Dinamarca) Modelo focalizado enredado (Suécia, Áustria, Finlândia) Modelo de mutualismo autónomo (Ucrânia, Brasil, Eslováquia) Modelo de subsistência sustentável (Zimbabué, Uganda, África do Sul)		
Teasdale (2012)	Rendimento ganho (Dependência de recursos)	Conceções teóricas com base em diferentes teorias	Reino Unido
Tipologia de Discursos sobre a ES	Fornecimento de serviços públicos (Fracasso do setor voluntário) Negócios Sociais (Fracasso do Estado) Empresa Comunitária (Fracasso do Mercado) Cooperativas (Economia social)		
Alter (2007)	Empresa Social Centrada na Missão = Empresas Sociais Incorporadas	Orientação para a missão e nível de integração entre atividades de negócios e programas sociais	EUA
Tipos e modelos de ES	Empresa Social Relacionada com a Missão = Empresas Sociais Integradas Empresa Social Não Relacionada com a Missão = Empresas Sociais Externas		
Gordon (2015)	Finalidade mutualista (cooperativismo e mutualismo)	Valores centrais, principais beneficiários, potenciais formas legais e organizacionais e principais fontes de recursos	Reino Unido
Tradições e finalidades das ES	Finalidade comunitária (associação comunitária e voluntária)		
	Finalidade altruística (caridade e filantropia)		
	Finalidade ética (alteridade e radicalismo)		
	Finalidade privada mercantil (negócios e empresas)		
Finalidade estatista e pública (empresa social pública)			
Spear <i>et al.</i> (2017)	Cooperativa orientada socialmente Instituição de caridade comercial Empresas de Interesse Comunitário Empresas sociais com fins lucrativos	Formas legais, objetivo principal, recursos principais, governança	Reino Unido
Gaiger, Ferrarini e Veronese (2015)	EES para prestação de serviços e desenvolvimento comunitário EES apoiando as atividades produtivas dos membros EES proporcionando trabalho e gerando rendimento primário para os seus membros	Objetivo principal, características e atividade económica principal	Brasil
Modelos de empresa da economia solidária (EES)	EES fornecendo trabalho e complemento de rendimento para os seus membros EES de trabalho com pagamento insuficiente aos membros		
Fraisse <i>et al.</i> (2016)	Organizações de interesse geral e <i>stakeholders</i> múltiplos Associações empreendedoras Sociedades com finalidades sociais e empreendedores sociais	Trajatória histórica e características legais e organizacionais Definição EMES	França
Borzaga, Poledrini e Galera (2017)	Cooperativas sociais (tipo A, tipo B, mistas, consórcios) Empresas sociais na forma de associações Empresas sociais na forma de fundações e organizações religiosas Empresas sociais de responsabilidade limitada (limited company social enterprises)	Estatuto legal e critérios EMES (condições: 50% de recursos de vendas, pelo menos 1 trabalhador, não lucrativas)	Itália
Díaz Foncea <i>et al.</i> (2017)	Modelo tradicional (setor de trabalho/integração social) Modelo intermédio (vários campos) Modelo emergente (cultura, comércio justo e desenvolvimento sustentável)	Perspetiva temporal da aquisição de características de empresa social (critérios EMES)	Espanha
Ávila e Amorim (2021)	Organizações não lucrativas empreendedoras (ONLE) Organizações socialmente orientadas Negócios além do lucro Negócios sociais	Identidade organizacional entre a orientação social e a orientação mercantil	Portugal

2. Modelo de análise

Neste estudo, combina-se uma abordagem histórico-institucionalista e uma abordagem organizacional às empresas sociais. A abordagem adotada no projeto alinha com a ideia, proposta no âmbito da abordagem Europeia, de que as empresas sociais emergem a partir da evolução das instituições existentes perante influências no ambiente e internas. Tem também em conta que estas instituições estão grandemente associadas às do Estado-Providência e às relações entre Estado e sociedade.

Tendo em conta que existem outras conceções mais amplas ou restritas de instituições, adotamos a conceção mais próxima do institucionalismo histórico que Peters *et al.* (2005) identificam: «instituições criadas deliberadamente encarregadas da implementação de políticas públicas, e as regras formais que estruturam as relações entre o Estado e grupos de interesse», e também «instituições administrativas formais, dentro do Estado, tais como departamentos públicos ou legislativos, assim como regras informais, acordos e costumes dentro do Estado e entre o Estado e a sociedade» (2005, 1286).

Do institucionalismo histórico concebemos também a importância da história no moldar das instituições e das suas possibilidades de transformação. Os atores tendem a adaptar as suas estratégias às instituições e, desta forma, contribuem para o reforço das mesmas. Mais, as instituições tendem a exercer sobre as organizações uma pressão isomórfica que faz com que estas tendam para a homogeneidade (DiMaggio e Powell 1983).

Porém, porque estamos a lidar com conceitos de empresa social, empreendedorismo social e inovação social, torna-se necessário olhar para o outro lado, para o dos atores e da sua capacidade de agência e, como tal, perceber que as empresas sociais têm também efeitos sobre as instituições. A definição de empresa social adotada neste projeto é a da abordagem europeia da EMES, aplicada tanto a organizações novas quanto a organizações mais antigas com novas dinâmicas internas.

As empresas sociais são organizações privadas sem fins lucrativos que fornecem bens ou serviços diretamente relacionados com o seu objetivo explícito de beneficiar a comunidade. Geralmente contam com uma dinâmica coletiva que envolve vários tipos de partes interessadas nos seus órgãos de governo, valorizam muito a sua autonomia e suportam riscos económicos relacionados com a sua atividade (Defourny e Nyssens 2008, 204).

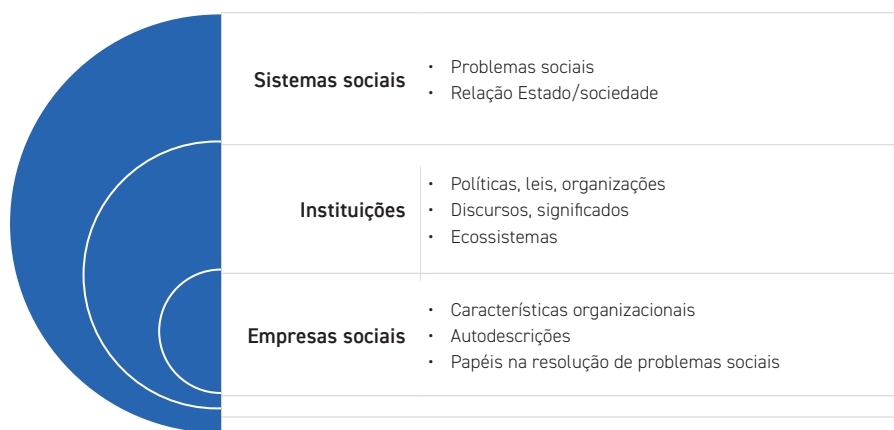
O conceito de empresa social — como o de empreendedorismo social (Mair e Martí 2006) — convoca a ideia de inovação institucional, que emerge na forma de novos tipos de organizações (Tracey, Phillips e Jarvis 2011) e dos efeitos dessas organizações nas instituições existentes. O conceito de empreendedorismo institucional (DiMaggio 1988) foca o modo como atores sociais interessados trabalham para influenciar e mudar os seus contextos institucionais. Vale, pois, a pena retomar a tradição europeia de estudo da relação entre as organizações do terceiro setor/economia social, o espaço público e os movimentos sociais na produção de inovações sociais para a resolução de problemas sociais. De facto, esta mesma relação pode ser estabelecida para as empresas sociais, tendo em conta a sua orientação para a mudança social e, também, o reconhecimento dos papéis que desempenham nas sociedades, conforme demonstra o seu reconhecimento político.

Na sua ancoragem a movimentos sociais e nas suas ligações ao Estado-Providência, as empresas sociais têm, assim, não apenas papéis socioeconómicos mas também culturais e políticos, contribuindo para fazer reconhecer e resolver problemas e aspirações sociais.

Neste projeto, adotou-se uma perspectiva contextualista multinível. Significa que se considera que as empresas sociais existem em determinados contextos e são influenciadas pelas características destes. Estas influências vão desde os efeitos “duros” dos quadros legais que se impõem sobre elas e os recursos a que têm acesso, aos efeitos “suaves” dos discursos e redes de atores em que se inserem e moldam as identidades e as suas estratégias. Estes contextos têm, assim, efeitos causais sobre as empresas sociais, sendo que destes contextos têm sido considerados os quadros legais, as características e o desenvolvimento do Estado-Providência, e a ação da sociedade civil/ou do empreendedorismo social. Muita investigação tem observado o nível macro para a caracterização das empresas sociais e dos seus modelos. Neste trabalho, propomos a articulação entre o nível macro e o nível meso das organizações.

Adotou-se também a abordagem relacional estratégica, que afirma que determinadas estruturas ou instituições reforçam formas de ação, táticas e estratégias específicas e desencorajam outras, ou seja, têm seletividades estratégicas estruturalmente inscritas. Do lado da ação, o conceito de cálculo estratégico orientado estruturalmente descreve o facto de os atores sociais terem capacidade de refletir sobre as seletividades estruturais e orientar as suas estratégias e táticas. Assim, os atores sociais são estratégicos para fazer avançar os seus interesses, tendo em conta a forma como concebem as oportunidades de uma determinada estrutura (Jessop 2004).

Figura 1-1: Análise contextual multinível



Assim, as principais questões de investigação são:

1. Quais os atores, as instituições, os significados e as trajetórias institucionais das empresas sociais em Portugal?
2. Quais as características das empresas sociais e como é que estas se refletem em diferentes modelos? Como é que estes modelos estão institucionalizados?
3. Como é que as empresas sociais se orientam para os problemas sociais e societais? Como é que são influenciadas pelos quadros institucionais nestas respostas e como é que procuram influenciar esses quadros institucionais?
4. Como é que os quadros institucionais podem favorecer o desenvolvimento das empresas sociais?

Estas questões serão respondidas com recurso a vários instrumentos conceptuais, alguns dos quais desenvolvidos no âmbito da abordagem europeia de empresa social e do projeto ICSEM, e que serão testados para o caso português.

No que se refere às trajetórias institucionais, Defourny e Nyssen (2017) propõem uma teoria do desenvolvimento das empresas sociais baseada na ideia de que diferentes trajetórias dão origem a diferentes modelos de empresa social. Estas trajetórias estão relacionadas com o modo como as empresas sociais interagem com o Estado, o mercado e a sociedade, articulando a abordagem europeia ao terceiro setor (Evers e Laville 2004) e a proposta de Gui (1991) sobre três princípios de interesse: o interesse geral, o interesse mútuo e o interesse do capital. O interesse mútuo está presente nas organizações que servem os seus membros, como é o caso das cooperativas e das mutualidades. O interesse geral é mais bem representado pelo Estado e, próximo deste, pelas organizações do terceiro setor que se orientam para terceiros, como é o caso das organizações filantrópicas e das associações ou fundações. Do lado do interesse do capital, estão as empresas cujo principal objetivo é o lucro. Partindo-se destes interesses, surgiriam quatro trajetórias típicas dando lugar a quatro tipos de empresa social:

- as cooperativas sociais (*social cooperatives*) seriam o resultado de uma trajetória do estrito interesse mútuo em direção ao interesse geral, visando o benefício da comunidade ou da sociedade em geral, ou de grupos sociais específicos além dos membros, que estaria associada a uma complementaridade de recursos mercantis com recursos não mercantis. O aspeto mais relevante deste modelo é a matriz democrática e participativa, significando com frequência que estas ES estão abertas estatutariamente a vários tipos de membros ou que as regras e custos de acesso são suficientemente baixos para facilitar a adesão;
- as organizações não lucrativas empreendedoras (*entrepreneurial nonprofits*), resultantes de uma trajetória próxima do interesse geral em direção ao interesse do capital, com a complementaridade de recursos não mercantis com recursos mercantis, resultante da necessidade que as organizações não lucrativas sentiram de complementar subsídios públicos e donativos com recursos provenientes de atividades mercantis;
- as empresas sociais do setor público (*public sector social enterprises*), resultantes da privatização de serviços públicos para formas da economia social, com a manutenção de algum controle por parte do Estado. Tal ocorre no âmbito de objetivos de redução de custos do setor público e de objetivos de maior flexibilidade e inovação. Ainda que esta privatização possa acontecer para a forma de empresas comerciais, a manutenção dentro de formas da economia social assegura algum grau de controle do Estado sobre a missão social;
- os negócios sociais (*social business*), combinando os objetivos lucrativos com a prossecução de objetivos de interesse geral (*blended value*), sobretudo por parte de pequenas e médias empresas, sustentadas, fundamentalmente, com recursos do mercado, mas podendo implicar alguma hibridéz de recursos. Na base deste modelo está a ideia de que os métodos e recursos das empresas lucrativas são a forma mais eficaz de resolver problemas sociais, promovida por escolas de gestão, consultores e fundações empresariais.

Em suma, adota-se uma abordagem institucionalista histórica, percebendo-se o modo como as trajetórias de determinados tipos de organizações na sua relação com a sociedade, o Estado e o mercado as moldam nas suas características organizacionais enquanto empresas sociais. Assim, no que diz respeito à análise organizacional, a abordagem da EMES apresenta uma proposta baseada em três dimensões.

Tabela 1-2. Abordagem da EMES às empresas sociais

Dimensões e indicadores
<ul style="list-style-type: none"> • Um projeto económico • Uma produção contínua • Algum trabalho remunerado • Um risco económico
<ul style="list-style-type: none"> • Uma missão social • Um objetivo social explícito • Distribuição de lucro limitada, refletindo a primazia do objetivo social • Uma iniciativa lançada por um grupo de cidadãos ou organizações do terceiro setor
<ul style="list-style-type: none"> • Uma governança participativa • Um elevado grau de autonomia • Carácter participativo, que envolve várias partes afetadas pela atividade • Poder de tomada de decisão não baseado na propriedade de capital

A abordagem da EMES (Defourny e Nyssens 2017) propõe uma tipologia classificativa tridimensional, consistindo em atributos que se organizam nas dimensões sociais, económicas e de governação das empresas sociais.

Por fim, interessou-nos perceber o modo como as empresas sociais têm efeito nos problemas sociais e societais, quer através da sua atuação com vista à resolução desses mesmos problemas através da sua missão social e dos bens e serviços que produzem e concretizam esta missão, quer com vista à sua ação na política. Adotámos os quadros desenvolvidos por Adil Najam (1999) como ferramenta heurística, que concebe os papéis das organizações não governamentais como empreendedores políticos, quer como fornecedoras de bens e serviços, quer como defensoras de causas na esfera pública. Numa perspetiva exploratória, pretendemos perceber se as empresas sociais têm estes mesmos papéis e como os quadros institucionais influenciam esses papéis.

Quanto ao conceito de problemas sociais e societais, descrevemos estes como problemas que incidem sobre um determinado grupo de pessoas e que são reconhecidos pela sociedade como problemas que devem ser resolvidos, o que significa uma responsabilização societal pela resolução desses problemas (Silva 1967a, 1967b).

3. Objetivos

Descrito o enquadramento conceptual e operacional do projeto, foram traçados pela equipa os objetivos do projeto TIMES, bem como o processo metodológico adequado para alcançar estes objetivos.

O objetivo principal foi aprofundar o conhecimento sobre os significados, características organizacionais, enquadramentos institucionais e papéis das empresas sociais em Portugal para promover o fortalecimento do seu papel na resposta a problemas sociais.

Para tal, o projeto assentou nos seguintes objetivos específicos:

1. Mapear o enquadramento institucional e os significados das ES;
2. Construir uma tipologia dos modelos de ES em Portugal;
3. Identificar como o enquadramento institucional existente condiciona o desenvolvimento das ES e, por sua vez, como estas influenciam o enquadramento institucional.

4. Metodologia

Pretendeu-se contribuir para colmatar as lacunas de conhecimento sobre empresas sociais em Portugal, fortalecer o campo académico da economia social e ajudar a informar decisões de responsáveis públicos e empreendedores sociais. A articulação com o projeto ICSEM reforçou o potencial comparativo e maximizou o impacto do projeto ao contribuir para uma inserção internacional.

O projeto implicou um contacto com o real a partir de uma perspetiva semiestruturada que envolveu várias etapas e vários métodos, articulados num plano de investigação qualitativo.

O projeto teve, assim, objetivos descritivos, visando mapear as empresas sociais, os seus significados, os atores e quadros institucionais que compõem os seus ecossistemas em Portugal, os seus diferentes modelos e, ainda, os seus diferentes papéis e estratégias na resolução de problemas sociais e societais. Incluiu também objetivos exploratórios, que pretenderam identificar e compreender os efeitos dos contextos e das instituições sobre as empresas sociais e vice-versa, quer ao nível do desenvolvimento de diferentes modelos, quer ao nível do seu papel nos desafios sociais e societais.

4.1. Pesquisa transversal e longitudinal

A análise transversal ocorre num ponto do tempo e permite analisar diferenças entre casos, enquanto a análise longitudinal observa um fenómeno (ou caso) ao longo do tempo. Esta análise foi efetuada transversalmente ao nível macro, dado o universo do projeto — as empresas sociais em Portugal — mas também porque muitos dos fatores institucionais que pesam sobre as empresas sociais — nomeadamente legislação, políticas, financiamentos, discursos — existem sobretudo a nível nacional, das organizações, políticas e leis que as enquadram institucionalmente, por um lado, e dos discursos dos atores sociais, por outro. Pretendeu-se identificar, descrever e compreender quais são os atuais quadros institucionais e legais, atores e significados em torno do conceito de empresa social.

Recorreu-se também a pesquisa vertical para identificar as trajetórias institucionais das empresas sociais em Portugal, percebendo como o conceito, as instituições e outros aspetos mais gerais de contexto evoluíram, desde a Revolução Democrática e a criação do Estado-Providência e da relação democrática entre Estado e sociedade civil. Pretendeu-se perceber esta evolução na investigação, nas políticas e nas instituições, concebidas como fazendo parte da “criação” do conceito.

4.2. Estudo de caso múltiplo

Dada a inexistência, em Portugal, de estudos intensivos abrangendo a diversidade das empresas sociais, optou-se pelo Estudo de caso múltiplo. O Estudo de caso é um desenho de pesquisa utilizado quando se quer preservar a complexidade dos fenómenos sociais no seu contexto, estando geralmente associado ao uso de vários métodos com vista a capturar essa mesma complexidade (Yin 2009). No estudo de organizações, permite manter a natureza holística e configuracional do caso e, como tal, manter a integridade ou, pelo menos, a complexidade do que se pretende estudar (Fiss 2009).

Os estudos de caso múltiplos com objetivos comparativos diferem dos estudos de caso únicos no sentido em que, além da compreensão da unidade do caso, se pretende também uma compreensão transversal das diferenças e semelhanças entre as unidades de análise. Segundo refere Yin (2009), um processo de investigação de Estudo de caso múltiplo envolve diferentes etapas. Uma etapa teórica, que implica a existência de uma teoria e de conceitos que se

pretendem estudar e que orientam na seleção do caso e no desenho do protocolo de recolha de dados. Uma segunda etapa empírica, que consiste na realização dos estudos de caso através da recolha de dados e na elaboração dos relatórios individuais dos casos. Uma terceira etapa analítica, que consiste na análise transversal dos casos, que possibilita a comparação constante, e no revisitar da teoria inicial com o objetivo de a modificar, recorrendo à estratégia da indução analítica, e terminando com o relatório transversal dos casos.

Os estudos de caso múltiplos têm possibilidade de generalização, ainda que não de universalização. O estudo realizado permite uma generalização que, num primeiro momento, se limita aos casos estudados. Todavia, a sua discussão e comparação com a literatura internacional e, em especial, o projeto ICSEM valida esta generalização. Tal não quer dizer, todavia, que possamos afirmar que os modelos identificados são tipos empíricos das empresas sociais em Portugal, pois tal envolveria uma pesquisa mais extensiva. Todavia, podem ser tomados como base de tipos-ideais que podem ser contrastados com outros casos empíricos.

As estratégias de análise de casos também variam, sendo uma das principais distinções a natureza da investigação que se pretende: de carácter dedutivo ou indutivo. Esta última está orientada para a construção de teoria, pelo que é o caso que deve ajudar a construir a teoria. A dedutiva significa que se parte com uma teoria, neste caso uma tipologia. A tipologia, proposta no âmbito da investigação europeia e do projeto ICSEM, permitiu partir para a análise com um conjunto de categorias que foram comparadas entre os casos.

4.3. Análise dedutiva

A construção de uma tipologia segue a tendência internacional de abordagem às empresas sociais, na linha da tipologia classificativa tridimensional da abordagem europeia.

Diferentemente dos tipos-ideais, os tipos empíricos devem encontrar correspondência na realidade (Lehnert 2007). O Estudo de caso teve, entre os seus objetivos, testar e reconstruir uma tipologia de empresas sociais em Portugal, pretendendo, assim, verificar até que ponto as tipologias propostas internacionalmente, nomeadamente a desenhada no âmbito do projeto ICSEM, se aproximam e divergem de uma tipologia de modelos de empresas sociais a identificar em Portugal.

O nosso objetivo implicou a construção de uma tipologia empírica que acompanhou o desenvolvimento da tipologia empírica do projeto ICSEM. Todavia, enquanto no projeto ICSEM esta tipologia se propõe a um grau de generalização que se pretende estender além dos casos estudados, dada a existência de um maior número de casos e uma menor profundidade, no projeto TIMES optou-se por uma investigação aprofundada, através da realização de estudos de caso, tendo em conta o pouco conhecimento existente em Portugal. Assim, a generalização da tipologia empírica desenvolvida no âmbito dos estudos de caso múltiplos do projeto TIMES diz respeito aos casos estudados, com potencial de transferibilidade para outros casos. Ou seja, a construção dos casos propõe uma generalização teórica que tem o potencial de atribuir à tipologia empírica um estatuto de tipo-ideal que pode servir de referência para a comparação de organizações com os diferentes modelos de empresa social.

Os dados recolhidos atendem aos indicadores da abordagem tridimensional às empresas sociais mas aprofundam-nos. Incluem também dados de contexto institucional.

Esta abordagem permite, assim, a combinação do teste de teoria e da construção de teoria, que, através do seu refinamento e enfoque das características empíricas para as características cruciais, pode levar ao desenho de tipos-ideais.

Na construção de tipologias empíricas, Kluge (2000) identifica quatro etapas: elaboração teórica, agrupamento, explicação e caracterização.

A construção da tipologia empírica recorreu à análise de conteúdo qualitativa dedutiva (Mayring 2000), que implicou, primeiro, a análise transversal temática dos relatórios dos casos, estruturada na linha das principais dimensões das empresas sociais e das suas características previamente formuladas no projeto ICSEM e nos passos anteriores do projeto. As características dentro de cada uma das três dimensões — social, económica e de governança — foram analisadas e codificadas transversalmente em todos os relatórios e, seguidamente, através de uma estratégia indutiva, foram criadas novas categorias e subcategorias que permitiram a emergência de aspetos relevantes relativamente a cada uma das características iniciais. Num segundo momento, estes atributos foram reagrupados em termos de variação interna com vista a um maior grau de abstração e, como tal, de generalização.

Num segundo momento, os casos foram agrupados em termos das suas características ao longo das três dimensões, de acordo com diferenças e semelhanças relativamente a essas características. Como a seleção dos casos partiu de uma hipótese tipológica, verificou-se, em primeiro lugar, o ajustamento dos casos a essa hipótese. Assim, os casos foram rearrumados, tendo surgido subtipos em relação à proposta inicial e casos de fronteira. Num terceiro momento, os grupos de casos foram explicados, numa análise transversal das características nas diferentes dimensões em relação ao seu grau de convergência e proximidade, mas também em relação às suas diferenças, e tendo em conta investigação anterior. Finalmente, efetuou-se a descrição de cinco tipos de empresa social em Portugal de acordo com as suas características, tendendo-se para um grau de abstração que ignora os casos concretos que lhe deram origem.

4.4. Análise indutiva

Os casos foram também trabalhados para outros objetivos, tendo em conta as questões de investigação do projeto, nomeadamente a identificação dos papéis das empresas sociais na resolução de problemas sociais e societários, tendo objetivos exploratórios. Diferentemente da análise dedutiva para a identificação de tipos ideais de empresas sociais, pretendeu-se, aqui, fazer emergir a informação a partir da análise.

Na análise de conteúdo indutiva, as categorias são geradas a partir da interpretação (Mayring 2000). Os dados qualitativos resultantes dos relatórios dos casos foram organizados e, através de codificação aberta, foram identificadas as categorias numa leitura transversal em busca de temas, ideias e tendências que apontam para as áreas em observação — emprego e empregabilidade, sustentabilidade, inclusão social, arte e cultura (áreas que também foram refinadas durante a análise). Em releituras subsequentes, a análise de conteúdo focou a informação de cada uma das áreas temáticas e, com nova leitura transversal dos relatórios relevantes, desenvolveu-se nova codificação relativa a problemas sociais e soluções específicas, retendo-se excertos dos casos concretos a título ilustrativo, procurando um equilíbrio entre abstração e concretização. Estas categorias foram depois cruzadas com outros estudos e informações. Procurou-se, sobretudo, uma análise descritiva e tão ampla quanto possível dos diferentes problemas sociais e diferentes soluções que as empresas sociais apresentam em cada uma das áreas temáticas.

5. Técnicas de produção e análise de dados

Nas diversas atividades do projeto, recorreu-se a um leque de técnicas de produção e de análise de dados empíricos numa perspetiva de triangulação, tendo em conta os vários níveis de análise e a natureza qualitativa e aprofundada dos objetivos descritivos e exploratórios desta investigação.

5.1. Recolha e análise documental

Realizou-se o levantamento e análise de documentos, que teve como objetivo gerar informação contextual e de base para os objetivos do estudo em vários momentos da investigação.

Num primeiro momento, procedemos à análise de documentos legais e políticos relativos às políticas relacionadas com as empresas sociais e ao campo mais alargado da economia social, bem como documentos produzidos por atores relevantes. A análise contou também com revisão de fontes secundárias, nomeadamente textos de investigação técnica ou científica relevante. Os documentos foram trabalhados como fontes e não como texto (Karppinen e Moe 2012), o que significa assumirmos que documentam a intenção da sua autoria e representam factos num determinado processo, pois o que nos interessou foi enumerar as políticas, os interesses, as intenções e as ações com influência no campo das empresas sociais e conceitos vizinhos. A análise descritiva teve, assim, como objetivo documentar factos. Ao providenciar contextualização, os documentos contribuíram para caracterizar o contexto institucional das empresas sociais e, através de análise longitudinal, a evolução deste mesmo contexto institucional, permitindo identificar as trajetórias dessas mesmas instituições e das empresas sociais nesses contextos. Por outro lado, esta análise também contribuiu para a elaboração dos guiões de entrevistas semiestruturadas a informantes privilegiados nacionais.

Um outro momento de recurso à análise documental ocorreu no contexto do Estudo de caso múltiplo. Foram analisados documentos organizacionais, como declarações de missão, relatórios financeiros, relatórios de atividades, planos, documentação de projetos, etc., com a mesma abordagem à sua factualidade, para documentar aspetos da caracterização tridimensional das organizações. Esta informação integrou os relatórios dos casos e apoiou, também, a construção dos guiões de entrevista, permitindo identificar, por um lado, a informação factual adicional a recolher e, por outro, suscitar posições e reflexividade dos entrevistados.

Num terceiro momento, a análise documental ocorreu no contexto da identificação dos contributos das empresas sociais perante desafios sociais e societários, mais uma vez com objetivos de contextualização e factuais, para aprofundar a informação proveniente de outros métodos relativamente à caracterização e contextualização desses mesmos desafios, nomeadamente com recurso a documentos primários, como legislação e relatórios de entidades oficiais, ou secundários, como estudos.

A análise consistiu numa leitura inicial dos documentos, identificação de intertextualidade para identificação de outros documentos relevantes, localização de temas e dados factuais relevantes, e interpretação.

5.2. Entrevistas semiestruturadas

Foram conduzidas 16 entrevistas semiestruturadas com **atores-chave** no campo das empresas sociais e da economia social em Portugal, com vista a identificar os diferentes significados atribuídos ao conceito de empresa social e conceitos conexos e à caracterização institucional. Através de amostragem intencional, procedeu-se à escolha de informantes-chave em posições de direção em organizações federativas, de apoio ou financiadoras e especialistas, tendo em conta, por um lado, o seu acesso privilegiado à informação e, por outro, a sua influência nos contextos das empresas sociais. Assim, as representações e significados atribuídos por parte destes atores-chave têm um efeito material nesse mesmo contexto. Um guião de entrevista prévio, com questões abertas, permitiu manter o foco nos temas a investigar, ao mesmo tempo que a flexibilidade deste tipo de entrevista permitiu o aprofundamento ou a emergência de novos temas relativos ao conceito de empresa social e conceitos vizinhos, e a dimensões e debates relevantes do conceito. Estas entrevistas foram objeto de análise temática semântica e latente.

Foram também realizadas entrevistas semiestruturadas no **Estudo de caso múltiplo** junto de dirigentes e técnicos das 19 empresas sociais estudadas para caracterização destas nas suas dimensões social, económica e de governança, bem como as suas relações intersetoriais, as suas estratégias, a evolução dos seus quadros institucionais e os seus discursos. Tal como no caso anterior, os entrevistados foram selecionados pelo seu lugar de acesso privilegiado à decisão e à informação. Interessou-nos obter dados factuais de caracterização das organizações em termos da sua estrutura e processos, e da sua relação com o seu contexto, bem como representações e sentidos atribuídos pelos atores, quer às práticas organizacionais e relações com o ambiente institucional, quer a alguns conceitos e temas relevantes no âmbito deste estudo. Estas entrevistas não foram objeto de transcrição. Em vez disso, informações factuais, descrições e excertos das entrevistas foram incluídos nos relatórios dos casos estudados.

5.3. Entrevistas estruturadas

Também no âmbito do Estudo de caso múltiplo foram realizadas entrevistas estruturadas, junto dos dirigentes e técnicos, para caracterização das empresas sociais nas suas dimensões social, económica e de governança. O guião foi traduzido do questionário utilizado no projeto ICSEM, e os dados codificados de acordo com o *coding book* deste projeto. Estes dados permitiram construir uma base de dados dos casos, contendo indicadores quantitativos e qualitativos das características das empresas sociais estudadas, permitindo, assim, a comparação com os resultados do projeto ICSEM.

5.4. Focus groups

Foram conduzidos quatro *focus groups online* síncronos (Lobe e Morgan 2021) com os representantes de empresas sociais distribuídas por quatro áreas de atividade — Emprego e empregabilidade, inclusão social, ambiente e sustentabilidade, e arte e cultura. Nestes *focus groups*, pretendeu-se aprofundar a informação relativa ao contributo das empresas sociais na identificação e resposta a desafios sociais e societais, bem como identificar como o enquadramento institucional existente condiciona o desenvolvimento destes seus papéis, assim como as formas como procuram influenciar os quadros institucionais. Foram convidadas as organizações participantes do Estudo de caso, bem como outras organizações atuantes nas diferentes áreas temáticas.

Segundo Bloor *et al.* (2001), a técnica dos *focus groups* pode ter várias utilizações como técnica principal, permitindo dar conta sobretudo de normas e sentidos, ou como auxiliar no início, durante ou no fim de uma investigação mais vasta. Durante a investigação, pode ser usada numa estratégia de triangulação, para recolher dados adicionais numa perspetiva de replicação das conclusões da análise proveniente de outras técnicas, ou apoiar na interpretação de dados provenientes de outras técnicas. No final, pode ser usada como forma de comunicação dos resultados da pesquisa, podendo incluir os próprios participantes da pesquisa, podendo gerar novas perceções, permitindo aprofundar ou alargar a análise inicial. Neste último caso, o exercício de focalização é feito com base num relatório dos resultados de pesquisa previamente distribuído ou apresentado aos participantes.

O texto das transcrições dos *focus groups* foi objeto de codificação para análise indutiva qualitativa, tendo os resultados sido comparados com os resultados e interpretações da análise indutiva realizada aos relatórios dos estudos de caso. Defendendo, tal como Bloor *et al.* (2001), que os *focus groups* não servem para exercícios de validação empírica de caráter positivista, consideramos, porém, que podem ser inseridos numa perspetiva de coconstrução do conhecimento.

6. Atividades

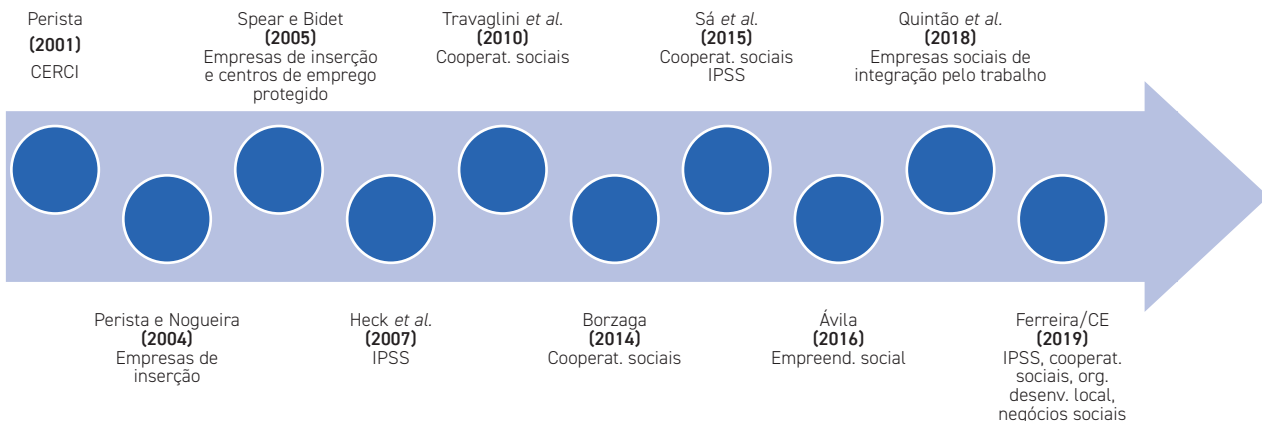
6.1. Análise do estado da arte em Portugal

Procedeu-se à elaboração de uma análise do estado da arte sobre empresas sociais e conceitos conexos focalizada no contexto português.

A recolha bibliográfica foi realizada através de uma pesquisa na base de dados da B-ON e no Google Académico, através do cruzamento das seguintes palavras-chave com Portugal: empresas sociais, inovação social, empreendedorismo social, setor não lucrativo, economia social, economia solidária, negócio social, terceiro setor, cooperativas, IPSS, associações, mutualidades e fundações. A inclusão de conceitos adjacentes ao de empresa social deve-se ao reconhecimento de que o conceito de empresa social está pouco presente em Portugal e da constatação de que a realidade das empresas sociais internacionalmente é perpassada por um conjunto de outros conceitos vizinhos que acabam por ter interferência nas possíveis conceções do conceito de empresa social.

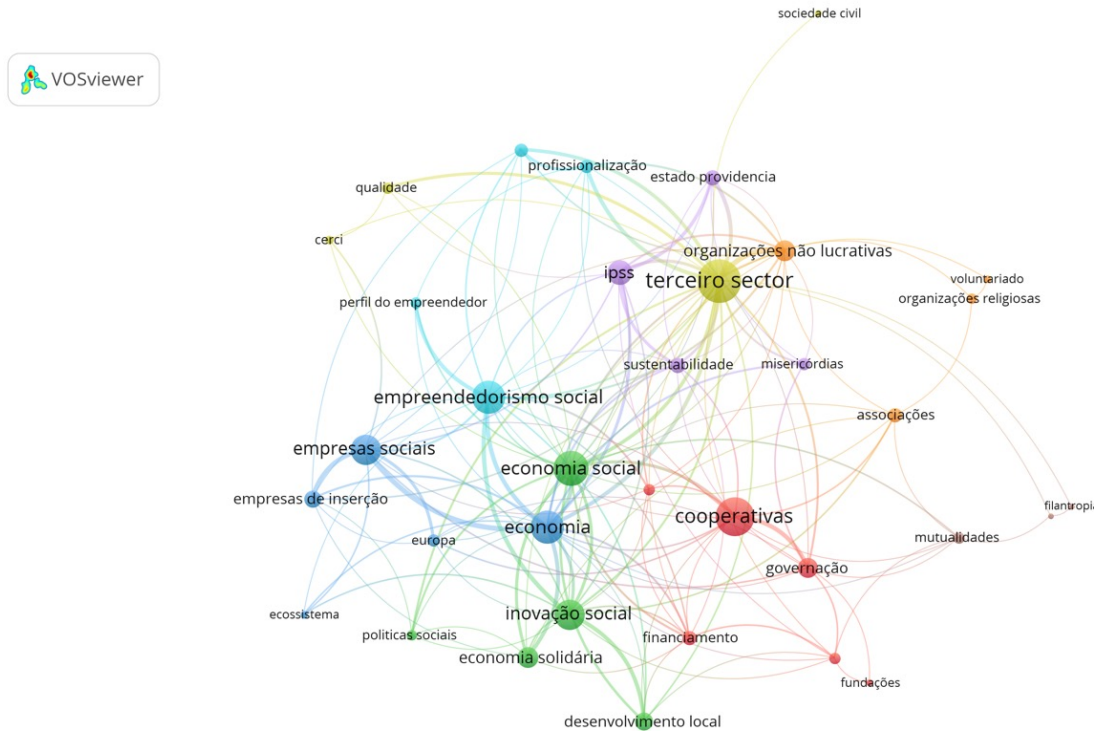
A análise centrou-se, por um lado, nos estudos que utilizaram o conceito de empresa social em Portugal, o que permitiu identificar que, em diferentes momentos, desde 2001, o conceito foi sendo aplicado a diferentes tipos de organizações, cooperativas, empresas de inserção, IPSS e empreendedorismo social. Esta análise permitiu construir uma trajetória do conceito e realizar uma identificação inicial de diferentes abordagens ao conceito que se desenvolveram ao longo do tempo.

Figura 1-2. Trajetória do conceito de Empresa Social



Por outro lado, foi também mapeada a bibliografia em torno dos conceitos de terceiro setor e setor não lucrativo, economia social, economia solidária e inovação social. Finalmente, esta literatura foi analisada tendo em vista a sua ênfase em dimensões sociais, económicas e de governança. Através da visualização da bibliografia com recurso ao programa VOS Viewer, é possível identificar os termos principais e as suas associações na base de dados bibliográfica do projeto.

Figura 1-3. Visualização da base de dados bibliográfica



Assim, a partir da recolha de literatura e da análise transversal dos documentos recolhidos, foi elaborado um estado da arte para o contexto português.

6.2. Mapeamento dos principais atores e quadros institucionais das empresas sociais

Na preparação do trabalho empírico, foi efetuada uma primeira identificação dos atores-chave, instituições e documentos relevantes para as empresas sociais em Portugal através de *desk research*, com recurso, sobretudo, à Internet. O *site* da CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social, foi um importante ponto de partida para esta pesquisa, bem como os *sites* de entidades federativas. Foi também importante o mapeamento efetuado no relatório sobre o ecossistema das empresas sociais em Portugal (Ferreira 2019), que inclui informação sobre quadros legais, políticas, redes e mecanismos de apoio, investigação e educação, e financiamento.

Através da análise intertextual dos documentos ou dos *sites* de organizações relevantes foi possível encontrar outros documentos e atores. Este mapeamento permitiu identificar os atores relevantes do campo das empresas sociais na sua diversidade, entre investigadores, decisores políticos, organizações federativas ou de apoio, investigadores e consultores, e financiadores. Com base na investigação internacional e no estado da arte, percebeu-se que seria importante efetuar um mapeamento amplo dos atores e documentos não apenas associados ao conceito de empresa social mas também de economia social e solidária e de empreendedorismo e inovação social.

6.3. Análise documental de quadros políticos e legais

Depois de realizado o mapeamento das leis e políticas públicas relevantes na regulamentação e apoio à atividade das empresas sociais em Portugal, quer nacionais, quer europeias, esta documentação foi objeto de análise para, em conjunto com o apoio da literatura científica e técnica, formular uma hipótese relativa às trajetórias institucionais das empresas sociais em Portugal. Foram analisados alguns dos principais instrumentos legais, como a Constituição da República Portuguesa e a Lei de Bases da Economia Social. Foi consultada a legislação específica e respetivas alterações, das diferentes formas jurídicas das empresas sociais, como cooperativas, misericórdias, associações mutualistas, Instituições Particulares de Solidariedade Social, e outros estatutos e regras de registo, como Organizações Não Governamentais de Desenvolvimento (ONGD), Organizações Não Governamentais de Ambiente (ONGA), Organizações Não Governamentais das Pessoas com Deficiência (ONGPCD), e declarações de utilidade pública. Foram também analisados documentos enquadradores de algumas organizações relevantes, como a CASES e o Conselho Nacional para a Economia Social. Foram analisados programas públicos, como a iniciativa Portugal Inovação Social, medidas de apoio ao investimento em capital de risco, e a legislação e documentos enquadradores da cooperação entre o Estado e as IPSS, e o Código da Contratação Pública. Ao nível europeu, foi analisada a documentação diversa relativa à promoção das empresas sociais e de inovação social, como, por exemplo, a Social Business Initiative e, ainda, a transposição destas estratégias através dos fundos estruturais no âmbito do Portugal 2020, do Acordo de Parceria, e da sua expressão nos Planos Operacionais Regionais e em Planos Operacionais Temáticos, como o POISE e o COMPETE.

6.4. Realização de entrevistas a informantes privilegiados

Na sequência do mapeamento realizado com recurso a *desk research*, bem como da revisão da literatura sobre o conceito de empresa social em Portugal, foram identificados 30 atores relevantes, incluindo investigadores, decisores políticos, organizações federativas ou de apoio, investigadores e consultores, e financiadores. Estes atores foram selecionados de acordo com

a sua representatividade relativamente à sua proximidade aos conceitos de empresa social ou conceitos conexos, como economia social, e as suas formas organizativas, economia solidária, empresas de inserção, bem como empreendedorismo social e inovação social.

Foram realizadas 16 entrevistas aos informantes privilegiados que acederam ser entrevistados, com uma duração média de 1 hora e 45 minutos. As entrevistas foram gravadas em áudio e transcritas na íntegra.

Tabela 1-3. Atores-chave entrevistados

Nome	Posição	Organização	Data
João Leite	Especialista em economia social	Individual	22/11/2018
Rui Namorado	Especialista em cooperativismo	Universidade de Coimbra	19/11/2018
Jorge de Sá	Presidente	CIRIEC Portugal	20/11/2018
João Dias	Presidente-adjunto	CNIS – Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade Social	28/11/2018
Manuel de Lemos	Presidente	União das Misericórdias Portuguesas	08/01/2019
José Alberto Pitacas	Especialista em mutualismo	Gabinete de Estudos Sociais e Mutualistas do Montepio	20/11/2018
Eugénio Fonseca	Presidente	Cáritas Portugal	27/11/2018
Rogério Roque Amaro	Especialista em economia solidária	RedPES – Rede Portuguesa de Economia Solidária	08/01/2019
Célia Pereira	Coordenadora-geral	Cresaçor – Cooperativa Regional de Economia Solidária	31/1/2019
Filipe Almeida	Presidente	Estrutura de Missão Portugal Inovação Social	06/12/2018
Carlos Azevedo	Presidente do Conselho de Administração	IES Social Business School	12/12/2018
Liliana Ávila	Especialista em empreendedorismo social	Universidade de Aveiro	28/11/2018
Inês Sequeira		Casa do Impacto da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa (SCML)	19/11/2018
Rogério Cação	Presidente Vice-presidente	CONFECOOP FENACERCI	21/11/2018
Carlota Quintão	Especialista em empresas de inserção	RESIT – Rede de Empresas Sociais de Inserção pelo Trabalho	26/11/2018
Júlio Paiva	Especialista em empresas de inserção	Rede Anti-Pobreza (EAPN) Portugal	27/11/2018
Rui Gonçalves	Diretor do gabinete da presidente	Fundação Calouste Gulbenkian	20/11/2018

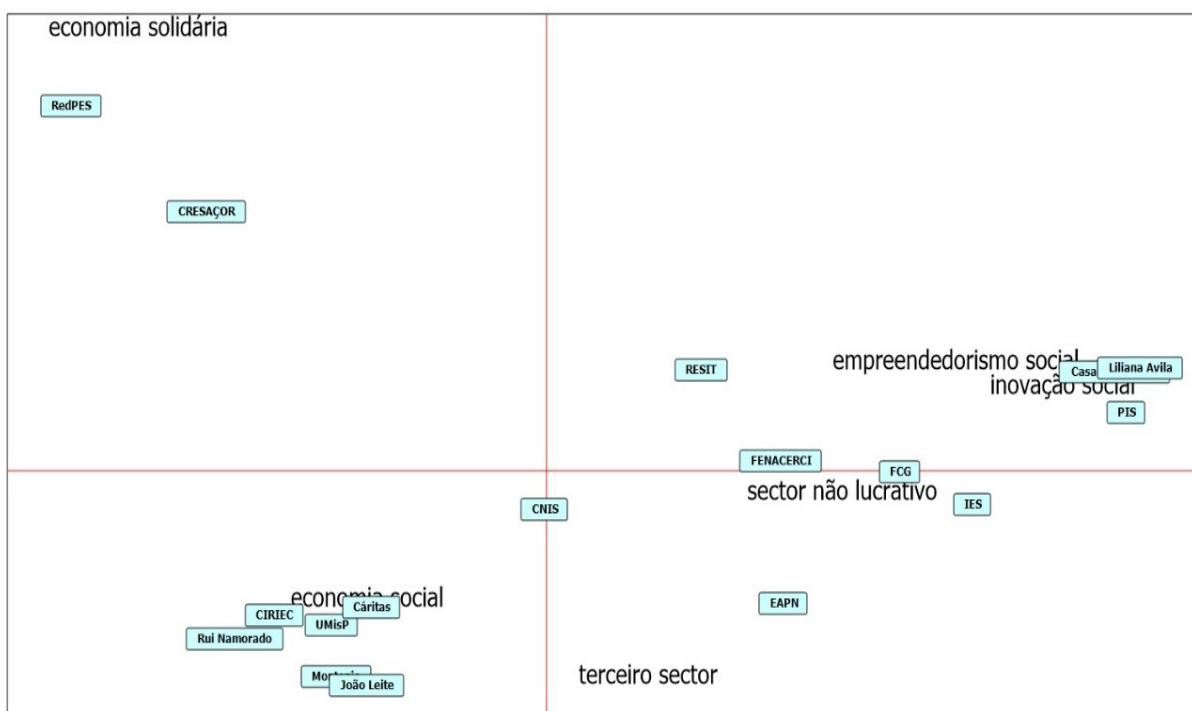
O guião da entrevista foi semiestruturado e estava dividido em quatro partes: 1) Apresentação: pretendeu-se fazer um enquadramento do trabalho do/a entrevistado/a e da organização por ele/a representada (quando aplicável) e perceber quais as perspetivas e atividades mais importantes; 2) Conceito e realidade de empresa social: procurou-se perceber o que são, na perspetiva dos entrevistados, empresas sociais e como se posicionam face às dimensões económica, social e de governança, independentemente de reconhecer ou não o conceito de empresa social. Foi considerada a conceção do informante privilegiado de empresa social e procurou-se saber que tipo de organizações caberiam nessa perspetiva; 3) Trajetórias institucionais: pretendeu-se explorar fatores, medidas ou contextos que o/a informante privilegiado/a entendesse poder favorecer ou obstaculizar — ao nível político, legal, privado ou da sociedade — a emergência ou o desenvolvimento das empresas sociais em Portugal de acordo com o significado atribuído pelos/as informantes privilegiados/as. Num momento final, solicitou-se aos/às informantes privilegiados/as informações relativamente a documentação que considerassem relevante integrar no nosso estudo, bem como a indicação de exemplos de empresas sociais e áreas de atuação.

Estas entrevistas foram transcritas e objeto de análise temática semântica, identificando significados explícitos, sobre os quais os/as entrevistados/as foram questionados diretamente, e latentes, à procura de ideias, conceitos, significados e assunções implícitas nos discursos, como, por exemplo, o significado de “economia” ou de “empresa” (Terry *et al.* 2017).

Através de uma primeira análise transversal aberta, e tendo em conta os temas do guião de entrevista, identificaram-se temas que depois permitiram a codificação transversal do texto e a identificação de novos temas. A partir daqui, através de interpretação, procedeu-se à elaboração dos temas, tendo em consideração a ligação entre os discursos e os significados e as experiências e contextos dos/as entrevistados/as.

Com recurso ao programa QDA Miner, realizou-se uma análise de correspondência que teve em conta o modo como os/as informantes privilegiados/as se posicionavam em relação aos/às outros/as, tendo em conta a frequência do uso de conceitos como economia social, economia solidária, terceiro setor, setor/organização não lucrativo/setor sem fins de lucro, inovação social e empreendedorismo social. Esta análise tornou possível perceber a proximidade e o afastamento dos/as informantes em relação aos diferentes conceitos, bem como a proximidade entre atores, permitindo identificar quatro grupos em relação aos quais identificámos quatro discursos principais.

Figura 1-4. Frequência da utilização dos conceitos por parte dos informantes



6.4.1. O discurso da economia social

Este grupo integra os/as entrevistados/as especialistas em economia social e algumas das suas organizações, como as cooperativas e as mutualidades. Inclui também informantes privilegiados/as ligados/as à maior parte dos órgãos federativos de organizações da economia social. São *stakeholders* que se reveem no processo de fixação institucional do conceito de economia social, nos instrumentos que o sustentam, como a Lei de Bases da Economia Social, e nos princípios e formas legais que conformam este conceito, conforme legalmente definido. Este processo fez com que alguns outros conceitos que até então contribuíam para dividir o campo tivessem perdido proeminência, na medida em que a ele aderiram todos os tipos de organizações definidas na Lei de Bases. Estes atores tendem a preferir o conceito de empresas da economia social.

6.4.2. O discurso da economia solidária

Este grupo integra os/as informantes privilegiados/as que se identificam com o conceito de economia solidária, pois estão ligados à emergência do conceito em Portugal, nomeadamente na sua aceção da região da Macaronésia, bem como às discussões e redes internacionais estruturadas em torno do conceito, quer na América Latina, quer na Europa. São também atores que estão ligados a estruturas federativas em Portugal que reúnem organizações que se identificam com esta conceito.

6.4.3. O discurso do empreendedorismo social

Este grupo integra os/as entrevistados/as cujos discursos recorrem mais frequentemente aos conceitos de empreendedorismo social e de inovação social ou a outros conceitos que fazem parte da nova semântica deste campo, como impacto social, investimento social, etc. Trata-se de um discurso mais recente, grandemente tributário de tendências internacionais, nomeadamente as políticas da União Europeia, e em que alguns destes atores têm tido um significativo protagonismo. O discurso enfatiza o perfil do empreendedor social perseverante que dirige uma organização flexível e resolve os problemas sociais de forma inovadora. Tende também a privilegiar uma perspetiva empresarial e mercantil e assume uma crescente diluição de fronteiras entre o social e o económico. Esta perspetiva é mais tributária dos quadros teóricos e discursivos que encontramos nos autores norte-americanos.

6.4.4. O discurso do empreendedorismo coletivo

Este grupo integra um conjunto de *stakeholders* com uma maior diversidade interna que tendem a articular discursos que combinam conceitos como os de economia social, economia solidária, terceiro setor, empreendedorismo social e inovação social. Têm, pois, uma posição mais eclética relativamente à possibilidade de articulações entre os conceitos. Associam os conceitos de inovação social e de empreendedorismo às organizações sem fins lucrativos, incluindo cooperativas de solidariedade social e empresas de inserção pelo trabalho, enquanto forma de empreendedorismo coletivo, concebendo-se a sua capacidade de desenvolver inovações sociais com potencial de mudança social. Consideramos este grupo como estando mais próximo da tradição Europeia de empresa social.

6.5. Desenho de uma tipologia exploratória

A partir da informação consolidada da análise do Estado da Arte, análise de quadros políticos e institucionais, e tendo em conta os indicadores relativos às três dimensões de empresas sociais, análise das entrevistas a informantes privilegiados/as, foi possível desenhar uma primeira hipótese sobre os modelos de empresa social existentes em Portugal e identificar áreas de atuação relevantes.

Assim, identificaram-se três modelos em alinhamento com os modelos identificados no projeto ICSEM, a saber, as organizações não lucrativas empreendedoras (ONLE), as cooperativas sociais e os negócios sociais. Além destes, pela sua relevância, identificaram-se ainda os modelos das empresas sociais de inserção e as empresas da economia solidária. Considerou-se também que, dadas as características das associações mutualistas em Portugal, faria sentido enquadrá-las no modelo das cooperativas sociais.

Tabela 1-4. Proposta de modelos de empresa social em Portugal

Modelos	Formas legais/estatutos	Social	Económica	Governança
Cooperativas sociais e mutualidades	CERCI e outras cooperativas sociais, associações mutualistas	+++	++	+++
Empresas de inserção	Empresas de inserção, centros de emprego protegido em OES	+++	++	-
Organizações não lucrativas empreendedoras	Associações, misericórdias, fundações, organizações religiosas	+++	++	+
Empresas da economia solidária	Organizações de desenvolvimento local, novas cooperativas	+++	++	+++
Negócios sociais	Sociedades por quotas ou anónimas, e trajetória de associações para empresas privadas	++	+++	-

Entre as áreas de atuação relevante das empresas sociais, identificaram-se a inclusão social — integrando organizações que atuam no campo dos serviços sociais, educação e de saúde em proximidade com o Estado-Providência — o emprego e a empregabilidade — incluindo organizações orientadas para a promoção do emprego de pessoas em situação de desvantagem, bem como na mitigação de novos riscos como a precaridade laboral — o ambiente e a sustentabilidade — incluindo organizações orientadas para o desenvolvimento sustentável de territórios e para a proteção ambiental — e, por fim, o campo das empresas sociais que intervêm na, e através da, cultura e da arte para atingir objetivos sociais.

Por se tratar de informantes privilegiados/as, não foi considerada adequada a anonimização dos entrevistados. Todavia, existiu o compromisso de que todas as publicações que contivessem transcrições das entrevistas seriam enviadas aos entrevistados para sua concordância, o que ocorreu.

6.6. Criação de uma base de dados de empresas sociais

As atividades anteriores evidenciaram a incipiência de estudos científicos sobre empresas sociais em Portugal, bem como as visões parcelares dominantes nos discursos e nas instituições, evidenciando que as empresas sociais têm sido abordadas com enfoque em determinados tipos de empresas ou formas organizacionais, mas nunca foram estudadas na sua globalidade. Esse aspeto colocou a investigação perante o desafio de determinar o universo que iria compor o Estudo de caso.

Uma abordagem de caso múltiplo implica uma seleção cuidadosa a partir da teoria/tipologia a testar (Yin 2009). As unidades de análise são escolhidas com vista a replicar a tipologia a testar e permitir uma compreensão aprofundada do caso e dos vários tipos. Assim, com o objetivo de selecionar as unidades de análise representativas dos modelos de empresa social em Portugal, foi criada uma base de dados de empresas sociais com recurso a diferentes fontes, suficientemente diversas para refletir os diferentes “mundos” das empresas sociais e as diferentes áreas de intervenção. Estas fontes incluíram:

- Organizações identificadas pelos/as informantes privilegiados/as durante as entrevistas semiestruturadas, tendo sido incluída uma questão sobre casos de empresas sociais recomendados para serem estudados. Além disso, alguns dos participantes mencionaram alguns casos para exemplificar questões abordadas nas suas respostas. Todos esses casos foram contemplados na base de dados;
- Experiências analisadas em dissertações, artigos e trabalhos académicos, num total de 34, em especial dissertações de mestrado sobre empresas sociais, economia social, economia solidária, empreendedorismo social, empresas de inserção e inovação social;
- A base de dados do Mapa da Inovação e do Empreendedorismo Social (MIES). Trata-se de um estudo publicado em 2015 pelo IES–Social Business School e pelo Instituto Padre

António Vieira (IPAV) com o objetivo de identificar projetos de inovação e empreendedorismo social de elevado potencial de impacto. Foram incluídas na base de dados as organizações de origem das iniciativas, depois de identificadas as que ainda se encontravam em funcionamento, distribuídas pelas regiões Norte, Centro e Alentejo, sobre as quais o estudo MIES incidiu. Foram incluídas 134 iniciativas;

- d) Organizações vencedoras do Prémio Cooperação e Solidariedade António Sérgio. Trata-se de uma realização da CASES com o intuito de reconhecer publicamente iniciativas e pessoas com atuações consideradas significativas. O prémio desdobra-se numa linha que reconhece organizações da economia social que se destacam em termos de inovação e sustentabilidade e noutra que reconhece personalidades da economia social. As organizações premiadas foram incluídas na base de dados, bem como dirigentes de organizações reconhecidos/as com o prémio personalidade;
- e) Organizações da base de dados da Rede Convergir. Trata-se de uma plataforma que integra iniciativas orientadas para a sustentabilidade ambiental e que visam um horizonte de mudança societal. A nossa seleção teve em linha de conta a maturidade dos projetos e elementos caracterizadores que se ajustavam ao conceito de empresa social;
- f) Organizações pertencentes à RedPES – Rede Portuguesa de Economia Solidária. Segundo nos referiu um/a dos/as informantes privilegiados/as, esta rede agrega várias correntes de economia solidária existentes em Portugal, como as neoanarquistas, as do ecologismo e do movimento de transição, e a corrente católica de base;
- g) Organizações do projeto CREATUR, desenvolvido no Centro de Estudos Sociais. Trata-se de um projeto de investigação-ação sobre turismo criativo em cidades de pequena dimensão e áreas rurais, que envolveu organizações dos setores criativo/cultural e turístico nestes territórios para a criação de 40 ofertas de turismo criativo por parte destas organizações;
- h) Casos estudados no âmbito do projeto SEFORIS, desenvolvido na Universidade de Aveiro. Trata-se de um estudo internacional com o intuito de realizar uma caracterização organizacional de empresas sociais e respetivos/as empreendedores/as sociais. Foram incluídos na base de dados os seis casos caracterizados no relatório do projeto como ilustração de empresas sociais portuguesas.

Tendo presente a diversidade das fontes de informação em termos de abordagens e unidades de análise (projetos e organizações), a base de dados foi construída com classificações que permitissem uma descrição dos casos de modo a aproximá-los, tanto quanto fosse possível relativamente à informação publicamente disponível, da abordagem assumida pela definição de empresa social do projeto ICSEM. Assim, a base de dados incluiu nome do projeto (caso exista), nome da organização, região geográfica, *site*, origem, forma legal, área de intervenção, público-alvo, tipo de recursos, existência de trabalho. Caso as fontes da informação não apresentassem alguns destes dados, os mesmos foram pesquisados nos *sites* e no facebook das organizações.

Os critérios de inclusão na base de dados privilegiaram a atuação nas áreas de atividade definidas para o estudo, a saber, inclusão social, emprego e empregabilidade, sustentabilidade local e ambiental, e arte e cultura. Privilegiou-se a variedade de formas organizacionais típicas da economia social e também formas de empresas privadas identificadas como tendo iniciativas de inovação social. Incluíram-se organizações que têm atividade económica e trabalhadores e, na medida do que foi possível identificar, uma pluralidade de recursos.

Esta base de dados foi utilizada para a seleção da amostra das empresas sociais e das organizações participantes nos *focus groups*, usando-se uma lógica de amostragem intencional que procurou identificar casos típicos que ilustrassem a diversidade dos diferentes modelos de empresa social.

6.7. Realização de Estudo de caso múltiplo

6.7.1. Seleção da amostra e unidade de análise (*casing*)

A construção do caso é também uma operação de pesquisa, pois implica escolher, entre a multiplicidade de observações possíveis, as que são relevantes para os objetivos do estudo (Byrne e Ragin 2020). O caso múltiplo foi construído a partir de uma delimitação organizacional, tendo em conta o objetivo de conhecer as características formais das organizações nas três dimensões identificadas — social, económica e de governança — e identificar as relações entre estas organizações e o seu ambiente, em particular no que se refere às influências do contexto institucional, às relações com os problemas sociais, as suas fontes de recursos e aos seus *stakeholders* externos. Os pontos de entrada foram as informações provenientes dos documentos organizacionais e as entrevistas com responsáveis e técnicos/as das organizações. Em relação à delimitação temporal, adotou-se uma perspetiva histórica, para identificação da trajetória da organização até ao ano de referência do estudo (2018). Relativamente à delimitação espacial, privilegiou-se a variedade geográfica no contexto de Portugal, ainda que sem objetivos analíticos.

A partir da base de dados de empresas sociais, foi selecionada uma amostra de empresas sociais que se procurou representativa dos diferentes modelos de empresas sociais portuguesas identificados anteriormente e das diferentes áreas de intervenção. A seleção da amostra seguiu um critério intencional, procurando identificar os casos mais típicos dentro dos diferentes modelos, no que se refere às dimensões organizacionais de empresa social e às suas trajetórias organizacionais. Esta caracterização implicou uma nova consulta dos *sites* das organizações.

As organizações foram contactadas por correio eletrónico com o convite para a participação no Estudo de caso do projeto e a identificação dos objetivos do projeto, bem como das informações que viriam a ser necessárias, incluindo documentação e entrevistas. Perante a indisponibilidade e/ou a falta de resposta por parte de algumas organizações, estas foram sendo substituídas por outras que representassem o mesmo modelo e área de atividade. Foi particularmente difícil obter respostas representativas do modelo dos negócios sociais e da área da sustentabilidade ambiental, nomeadamente porque muitas organizações não se reconheceram no conceito de empresa social. Trata-se também de um modelo e área onde existem menos organizações.

As unidades de análise incluíram 19 unidades de análise de 15 organizações selecionadas inicialmente. A identificação de 19 unidades de análise resulta de uma opção pela identificação da empresa social não necessariamente vinculada à forma legal e vice-versa. Assim, identificámos duas empresas de integração pelo trabalho dentro de duas organizações, uma associação anexa a outra organização e duas entidades legais — portanto, analisáveis individualmente — para um mesmo projeto. Noutro caso de duas entidades legais para um projeto, não foi possível recolher informação suficiente para caracterizar uma das entidades. Estas opções foram discutidas com a consultora do projeto, Marthe Nyssens, à luz da experiência internacional com a investigação do projeto ICSEM. Apesar de a forma legal ser determinante de várias dimensões da empresa social, existem outras realidades em que as empresas sociais não se encontram legalmente constituídas. Além disso, alinhámos pelo conceito de empresa dissociado da forma legal e associado à atividade produtiva, conforme defendido por Rui Namorado em entrevista. Foi, portanto, a empresa que constituiu a nossa unidade de análise.

Foi assinado um protocolo de colaboração e consentimento informado, revisto pelo conselho de ética do Centro de Estudos Sociais, entre a investigadora principal do projeto e os/as representantes das organizações. Neste documento, expunham-se os objetivos do projeto,

a razão da seleção do caso e o tipo de informação e colaboração a ser solicitado à organização, nomeadamente estatutos, relatórios de contas e de atividades, e planos de atividades e, ainda, os planos e relatórios de alguns projetos/atividades mais significativos a identificar entre a equipa do TIMES e a organização. Incluiu-se também informação relativamente às entrevistas previstas e a sua duração. O protocolo incluiu o compromisso da equipa do TIMES relativamente à utilização exclusiva no âmbito do projeto, acesso reservado à equipa, arquivamento e destino da documentação e dos áudios das entrevistas. Incluiu ainda o compromisso de que a análise dos dados seria efetuada de modo agregado e anonimizado, e o compromisso de que a eventual publicação de uma descrição dos casos implicaria o envio e concordância prévia da organização.

Foi elaborado um guião para a produção de informação em torno das unidades de análise, tendo em conta a operacionalização dos indicadores das três dimensões das empresas sociais, identificando a informação a recolher na análise documental, nas entrevistas estruturadas e nas entrevistas semiestruturadas. A seguir apresenta-se a estrutura do guião.

Estrutura do guião

- **Identificação**
- **Introdução**
- **Identidade**
- **Dimensão social**
 - Empreendedorismo social
 - Missão social/objetivos
 - Público-alvo
 - Bens e serviços produzidos
 - Impacto da organização
 - Inovação
- **Dimensão de governança**
 - Estrutura de propriedade
 - Governança/democracia
 - *Stakeholders*
 - Redes e parcerias
 - Participação política
 - Transparência e prestação de contas
- **Dimensão económica**
 - Dimensão da empresa social
 - Risco económico
 - Estrutura de receitas
 - Relação com entidades públicas
 - Filantropia
 - Outras fontes e lógicas de financiamento
 - Recursos não monetários/em espécie
 - Avaliação do *mix* de recursos e modelo de negócios ambicionado
 - Distribuição de resultados e bloqueio de ativos
 - Trabalho

6.7.2. Recolha e análise documental

Depois de consentida a participação da organização no Estudo de caso, foi realizada uma pesquisa no seu *site* para recolher documentos organizacionais disponíveis, nomeadamente os estatutos, regulamentos, órgãos sociais, atividades, relatório de atividades e contas dos anos de 2018 e 2019, relatórios de projetos e outros documentos relevantes para obter a informação necessária.

Feito o levantamento dos documentos disponíveis, as organizações foram contactadas no sentido de disponibilizar a documentação adicional necessária, nomeadamente estatutos, relatórios de contas e de atividades e planos de atividades e, ainda, os planos e relatórios de alguns projetos/atividades mais significativos identificados na consulta ao *site*. O ano de referência para a documentação analisada foi o ano de 2018, sendo que, por vezes, foi feita a comparação com o ano de 2019.

O relatório dos casos foi pré-preenchido com a informação recolhida, tendo servido de base para a elaboração dos guiões das entrevistas semiestruturadas orientados para o aprofundamento da informação ou para completar e clarificar a informação documental.

Foi também pré-preenchido o questionário a aplicar às organizações a partir da informação disponível.

6.7.3. Realização de entrevistas

As entrevistas ocorreram maioritariamente com a deslocação da equipa às instalações das organizações, com exceção de um caso, em que a entrevista não ocorreu nas suas instalações para não perturbar o funcionamento. No email enviado para marcar estas entrevistas foram identificadas as pessoas a serem entrevistadas, e os tópicos da entrevista a abordar com cada pessoa. Esta distribuição foi negociada com as organizações, que nos indicaram as pessoas que melhor poderiam fornecer a informação necessária. Em alguns casos, as organizações indicaram uma distribuição diferente ou preferiram concentrar as entrevistas num número menor de pessoas. A duração média das entrevistas variou entre 1 hora e 1 hora e 30 minutos. Na maioria dos casos, as entrevistas foram feitas de forma sequencial, para que fosse possível ir completando a informação necessária.

A pandemia de COVID-19 implicou pausas e mudanças na investigação. Tendo em conta que a metodologia de recolha de dados implicava o contacto direto com as organizações e os seus representantes, as restrições sanitárias em vigor de forma intermitente ao longo de 2020 e 2021, bem como a necessidade de salvaguardar a segurança dos/as intervenientes, implicou atrasos no estudo e, finalmente, a adaptação da metodologia ao regime remoto. Desta forma, toda a pesquisa com a *Vintage for a Cause* foi feita inteiramente de forma remota, através da plataforma Skype.

Conforme já foi referido, os guiões das entrevistas semiestruturadas foram adaptados às organizações e aos/às entrevistados/as, tendo em conta a informação recolhida na documentação da organização. As entrevistas foram gravadas e os áudios serviram de base ao preenchimento do guião dos casos.

Tabela 1-5. Entrevistas realizadas no estudo de caso múltiplo

Organização	Nome	Posição	Local e Data
Beneficência Familiar – Associação de Socorros Mútuos	Carlos Jorge Silva	Presidente da Direção	Porto, 1/7/2019
	Manuel Ferreira	Diretor de Serviços	
	Helena Oliveira	Presidente da Direção da Caixa Económica do Porto	
Pro Nobis, CRL	Michele Chan	Presidente da Direção	Lisboa, 20/2/2020
	Pedro Oliveira	Vice-Presidente da Direção	
CERCIMA – Cooperativa de Educação, Reabilitação, Capacitação e Inclusão de Montijo e Alcochete, CRL	Cristina Dias	Presidente do Conselho de Administração	Montijo, 16/7/2019
	Joana Santos	Técnica responsável pelo DansasAparte	
Associação Cultural Moinho da Juventude	Flávio Almada	Coordenador Geral	Amadora, 26/9/2019
Associação de Desenvolvimento Social e Cultural dos Cinco Lugares (ADSCCL) – Microninho	Liliana Simões	Diretora-Geral e fundadora	Lousã, 30/7/2019
	Marta Lucas	Técnica do Microninho	
Kairós – Cooperativa de Incubação de Iniciativas de Economia Solidária, CRL	Pedro Gouveia	Técnico	Ponta Delgada, 30/1/2019 Zoom, 6/7/2020
	Mónica Alves	Responsável pela Cozinha Kairós	
Centro de Ação Social do Concelho de Ílhavo (CASCI)	Felisbela Bernardo	Presidente da Administração	Ílhavo, 5/7/2019
	Mafalda Cunha	Diretora-Geral e Vice-presidente	
	Helena Santos	Responsável pelas Empresas de Inserção	
Deliciosas Diferenças, CRL	Carla Andrade	Presidente da Direção	Coimbra, 22/7/2019
	Inês Cardoso	Coordenadora-geral	
Chapitô – Coletividade Cultural e Recreativa de Santa Catarina	Teresa Ricou	Diretora e fundadora	Lisboa, 22/1/2020
	Américo Peças	Assessor da Direção	
	Carina Lopes	Assessora da Direção	
Coopérnico – Cooperativa de Desenvolvimento Sustentável, CRL	Susana Fonseca	Membro da Direção	Lisboa, 18/7/2019
	Ana Rita Antunes	Coordenadora executiva	
Cooperativa Integral Minga	Jorge Gonçalves	Presidente	Montemor-o-Novo; Cabrelas, 27/2/2020 Skype, 11/3/2020
	Telma Barreiras	Vice-presidente	
	Miguel Almeida	Tesoureiro	
ColorADD Social Miguel Neiva e Associados	Miguel Neiva	Sócio-Gerente e Presidente da Direção	Porto, 18/2/2020
	André Teixeira	Sócio MNA	
	Francisco Meireles	Técnico MNA	
Herdade do Freixo do Meio	Alfredo Sendim	Presidente	Foros de Vale Figueira, 15/6/2020
	Susana Teles	Técnica superior	
O Teatrão	Isabel Craveiro	Presidente da Direção	Coimbra, 9/10/2020
	João Santos	Técnico Superior	
Vintage for a Cause	Helena Silva	Coordenadora e fundadora	Skype, 25/2/2020
	Rita Ferreira	Gestora de operações	

No caso da entrevista estruturada, baseada no questionário ICSEM, a informação foi completada e alguns aspetos clarificados, nomeadamente no que se refere à dimensão económica. Esta informação foi codificada numa base de dados, contendo um conjunto de indicadores relativos às três dimensões em estudo, discutidos com a consultora do projeto, Marthe Nyssens, tendo em conta a sua experiência relativamente à análise internacional destes mesmos indicadores. Os indicadores foram os mais relevantes para o estabelecimento da tipologia empírica do projeto internacional, pelo que os nossos casos foram comparados com a tipologia internacional a partir dos mesmos indicadores.

A elaboração dos relatórios de caso, com descrição aprofundada, permitiu compreender os casos de forma holística e aprofundada, interpretando as relações entre as características das diferentes dimensões e identificando aspetos “normais” e aspetos “contingenciais e temporários” relativos a alguns dos indicadores importantes. Por exemplo, até que ponto os dados contabilísticos relativamente a determinado ano eram demonstrativos da estrutura de receitas habitual da organização. Depois de elaborados os relatórios de caso, estes foram devolvidos às organizações para serem validados e para completar a informação em falta.

Após a análise dos casos, passou-se à fase analítica seguinte de comparação e generalização. Nesta fase, os casos foram analisados transversalmente, procurando identificar as semelhanças e as diferenças entre as diferentes dimensões e características. A identificação de padrões nos dados empíricos permitiu, assim, a construção de diferentes modelos de empresa social.

6.8. Encontro de *stakeholders*

Foi organizado um encontro de *stakeholders* para apresentação dos resultados intercalares do projeto, nomeadamente a proposta de modelos de empresa social, bem como aspetos relativos ao enquadramento institucional das empresas sociais em Portugal. Esta apresentação não teve como objetivo a validação científica mas, sim, uma perspetiva de devolução e coconstrução de conhecimento. Rocío Nogales, coordenadora da Rede EMES, apoiou o planeamento e execução deste encontro, que seguiu a lógica participativa das ICSEM *talks*.

Os resultados teórico-empíricos da investigação levada a cabo pelo projeto TIMES foram consolidados e partilhados na forma de um documento de trabalho, enviado previamente por email. O encontro incluiu uma apresentação do tema das empresas sociais no contexto europeu e outra sobre os resultados preliminares do projeto. Um segundo momento decorreu na forma de debate, com a discussão de duas questões incidindo sobre o reconhecimento legal das empresas sociais em Portugal — um tema emergente da investigação — e o contributo das empresas sociais para enfrentar os desafios sociais e societais. Um terceiro momento ocorreu na forma de ronda de avaliação das necessidades coletivas, em que se pediu a todos/as os/as participantes que se pronunciassem sobre duas ações a tomar da parte dos poderes públicos e outras entidades nacionais, ou pelas próprias organizações.

A partir dos dados recolhidos, foi elaborado um relatório do encontro, que foi partilhado com os participantes e integrou o material empírico para incorporação no projeto, particularmente no que diz respeito à identificação dos efeitos dos quadros institucionais sobre o desenvolvimento das empresas sociais.

A sessão decorreu de forma virtual, na plataforma Zoom, por força das contingências da pandemia de COVID-19. A sessão foi gravada, tendo os participantes sido informados que esta gravação seria tratada do mesmo modo que o restante material empírico do projeto.

Foram convidados para este evento fechado os *stakeholders* envolvidos nas diferentes atividades do projeto e outros relevantes que havíamos identificado anteriormente, mas que não tinham ainda participado no projeto.

Foram convidados/as 47 pessoas e organizações para o encontro de *stakeholders*, tendo 26 pessoas confirmado a sua presença. Participaram no evento 22 *stakeholders*, representando 18 organizações, incluindo 9 empresas sociais, 5 especialistas, 2 órgãos federativos e 2 entidades reguladoras/financiadoras. O evento realizou-se no dia 21 de julho de 2021, a partir das 14:00, e teve a duração de 3 horas e 37 minutos.

Tabela 1-6. Participantes no Encontro de *Stakeholders*

Nome	Posição	Organização
Miguel Almeida	Membro da direção	Minga, Coopernico e Biovilla
Júlio Paiva	Técnico	Rede Portuguesa Anti-Pobreza (EAPN) Portugal
Nuno Cunha Rodrigues	Especialista em contratação pública	Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa
Domingos Soares Farinho	Especialista em direito do terceiro setor	Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa
Pedro Bleck da Silva	Vice-presidente	APM-RedeMut – Associação Portuguesa de Mutualidades
Michelle Chan	Presidente da Direção e cofundadora	Pro Nobis
Pedro Oliveira	Vice-presidente da direção e cofundador	Pro Nobis
Cristina Dias	Presidente do Conselho de Administração	CERCIMA
Joana Santos	Coordenadora	Movimento DansasAparte, da CERCIMA
Miguel Neiva	Fundador, sócio-gerente e presidente	ColorADD
Carlos Azevedo	Presidente do Conselho de Administração	IES-Social Business School
Pedro Gouveia	Técnico	KAIRÓS
Célia Pereira	Coordenadora Geral	Cresaçor – Cooperativa Regional de Economia Solidária
Filipe Almeida	Presidente	Estrutura de Missão Portugal Inovação Social
Carlos Silva	Presidente da Direção	Associação Beneficência Familiar
Rui Namorado	Especialista em cooperativismo	Universidade de Coimbra
Filipa Farelo	Coordenadora de Relações Institucionais, Setor Cooperativo e Estatística	Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES)
Deolinda Meira	Especialista de direito cooperativo	Instituto Politécnico do Porto
Rita Calçada Pires	Especialista	Universidade Nova de Lisboa Commission Expert Group on the social business initiative (GECES)
Liliana Simões	Diretora-geral e fundadora	ADSCCL
Marta Lucas	Coordenadora	Microninho/ADSCCL
Tania Gaspar	Coordenadora de Animação da Rede	ANIMAR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local

6.9. Focus groups

A realização de *focus groups* visou contribuir para a identificação dos contributos das empresas sociais no âmbito dos desafios sociais e societais em quatro áreas de atividade: emprego e empregabilidade, inclusão social, ambiente e sustentabilidade, e arte e cultura.

A partir da análise temática transversal dos relatórios dos casos com incidência na informação relativa à dimensão social, em particular a missão social, objetivos, público-alvo, bens e serviços produzidos, inovação e impacto e, ainda, à questão sobre a participação política na dimensão da governança, foi elaborado um pré-relatório temático com enfoque nas diferentes áreas de atividade. A análise incluiu as seguintes categorias: problemas sociais que as organizações, explícita ou implicitamente, identificam nas suas missões e atividades; estratégias de resposta a estes problemas sociais e societais; influência dos quadros institucionais relativamente à atuação nas áreas de atividade; estratégias de influência desses mesmos quadros legais/institucionais. A partir do pré-relatório, foram elaborados os guiões dos *focus groups* para cada área de atividade, incluindo as categorias identificadas no pré-relatório.

Foram convidadas as organizações participantes nos *focus groups*, bem como outras organizações constantes na base de dados do projeto. Optou-se por um critério de variedade relativamente às formas de intervenção nas áreas temáticas em causa, procurando diversidade dentro dos temas abordados para ter um espectro amplo dos diferentes contributos (diferentes problemas, diferentes soluções) das empresas sociais.

Inicialmente pensados para funcionar em formato presencial, devido às contingências impostas pela COVID-19 optou-se por uma metodologia de *focus group* online, em formato síncrono, realizado na plataforma Zoom. A cada participante confirmado/a foi enviado um endereço eletrónico para que se juntasse à reunião, bem como a lista de participantes. Foram feitas várias rondas de convites para garantir um número adequado de participantes nos *focus groups*.

Os *focus groups* iniciaram-se com uma apresentação breve do TIMES, da equipa e dos participantes e do funcionamento do *focus group* específico. Seguiram-se quatro rondas que tiveram uma apresentação introdutória dos resultados da investigação, seguida de discussão entre os participantes, resumo da discussão por parte da equipa e nova ronda de discussão por parte dos participantes. As questões que guiaram as quatro rondas foram as seguintes:

- Qual o papel das organizações que atuam [tema] na resposta aos desafios atuais na sociedade?
- Qual o papel da vossa organização na resposta a estes desafios?
- Como é que as políticas públicas e os quadros legais têm influência na vossa atuação e estratégia e como podem ser melhorados?
- O que é que a organização faz (ou poderia fazer) para influenciar as políticas públicas?

Os *focus groups* foram gravados e posteriormente transcritos para serem recolhidos os dados para análise temática do conteúdo e integração no relatório para cada uma das quatro áreas de atuação das organizações. Este relatório integrou a análise temática comparativa dos dados do Estudo de caso múltiplo e dos dados provenientes dos *focus groups*. O resultado deste trabalho foi enviado aos participantes dos diferentes *focus groups* para confirmação da exatidão da informação relativamente às suas organizações e intervenções com vista a tornar esta pública.

6.9.1. Emprego e empregabilidade

Foram convidadas 17 organizações, tendo 8 confirmado a sua participação, embora uma não tenha comparecido. Procurou-se representatividade entre as várias perspetivas de atuação, incluindo modelos cooperativos, de inclusão social pelo emprego e de empreendedorismo e microempreendedorismo. Procurou-se incluir organizações que trabalhassem com grupos especialmente afetados pela exclusão e desigualdades perante o mercado de trabalho, nomeadamente jovens, mulheres e pessoas com deficiência.

O *focus group* decorreu no dia 10 de novembro de 2020, a partir das 14:30, com a duração de 1 h e 59 min.

Tabela 1-7. Participantes no *focus group* emprego e empregabilidade

Nome	Função	Organização
Michelle Chan	Presidente da direção e cofundadora	Pro Nobis
Helena Santos	Responsável pela área da Reabilitação Profissional	CASCI - Centro de Ação Social do Concelho de Ílhavo
Pedro Gouveia	Técnico	KAIRÓS - Cooperativa de Incubação de Iniciativas de Economia Solidária
Rui Grilo	Coordenador técnico	Cooperativa Rumo
Camila Rodrigues	Diretora Executiva e fundadora	Mulheres à Obra
Pedro Sebastião	Presidente da direção	AUDAX, Empreendedorismo e Inovação
Hélder Nogueira	Coordenador geral	Centro Social de Soutelo

6.9.2. Inclusão social

Foram convidadas 14 organizações, das quais 9 confirmaram a sua participação, tendo 3 faltado ao evento. Através da seleção, procurou-se a representatividade em relação às áreas de atividade dentro da Inclusão Social, nomeadamente em relação às áreas de intervenção – saúde, educação, emergência, apoio social – e aos públicos com os quais trabalham – jovens e crianças, migrantes, pessoas em situação de sem-abrigo, pessoas em situação de pobreza, pessoas com VIH/SIDA, idosos e pessoas com deficiência.

O *focus group* decorreu a 14 de dezembro de 2020, a partir das 14:30, com a duração de 2 h e 20 min.

Tabela 1-8. Participantes no *focus group* sobre inclusão social

Nome	Função	Organização
Miguel Neiva	Fundador, sócio-gerente e presidente	ColorADD
Carlos Silva	Presidente da Direção	ABFamiliar
Carla Andrade	Presidente do Conselho de Administração e fundadora	Deliciosas Diferenças, CRL
Maria João Toscano	Diretora Executiva	Associação Dignitude
Mariana Dolores	Presidente da Direção	Mundo A Sorrir
Mariana Santos	Coordenadora do departamento em Coimbra	SPEAK

6.9.3. Ambiente e sustentabilidade

Foram convidadas 29 organizações, das quais 7 confirmaram a sua presença, sendo que uma delas não compareceu.

Através da seleção, procurou-se contribuir para a representatividade em termos de abordagem à sustentabilidade e à regeneração ambiental, incluindo diferentes modelos de empresas sociais e organizações com uma forte dimensão ativista.

O *focus group* decorreu a 25 de março de 2021, a partir das 14:30, com a duração de 2 h e 14 min.

Tabela 1-9. Participantes no *focus group* sobre ambiente e sustentabilidade

Nome	Função	Organização
Jorge Gonçalves	Presidente do Conselho de Administração	Cooperativa Integral Minga
Ana Pais	Cofundadora e Diretora Executiva	Beesweet – More Than Honey, Lda
Paula Policarpo	Cofundadora e Presidente	Associação da Dariacordar – Zero Desperdício
Filipe Alves	Presidente do Conselho de Administração	Biovilla
Susana Fonseca	Secretária	Zero – Associação Sistema Terrestre Sustentável
Sinan Eden	Membro	Climáximo, Empregos para o Clima

6.9.4. Artes e cultura

Foram convidadas 17 organizações, tendo 7 confirmado a sua presença. Destas, uma não compareceu.

Existiu a preocupação de garantir representatividade em termos de abordagens das artes e da cultura, bem como do setor de atividades, tendo sido convidadas organizações com atividades nas artes teatrais e plásticas, dança e circo, bem como organizações com atividades na área do turismo, museologia social e indústria do livro.

O *focus group* decorreu a 15 de janeiro de 2021, a partir das 14:30, com a duração de 2 h e 20 min.

Tabela 1-10. Participantes no *focus group* sobre artes e cultura

Nome	Função	Organização
Isabel Craveiro	Diretora Artística	Teatrão
Ana Garcia	Presidente da direção	AccessiblePortugal
João Ministro	Fundador e Diretor Executivo	Proactivetur
Tiago Ribeiro	Cofundador e produtor	INDIEROR
Rui Simões	Coordenador	ADXTUR – Agência para o Desenvolvimento Turístico das Aldeias do Xisto

Conclusão

Neste capítulo, apresentámos os principais elementos teóricos e metodológicos que dão forma ao projeto TIMES. Depois de uma revisão da literatura internacional mais relevante, que teve como objetivo principal situar a investigação do projeto, nomeadamente no âmbito da tradição europeia, fez-se a apresentação do modelo de análise, onde imperam os conceitos e a operacionalização no âmbito desta tradição, em particular, na linha da abordagem institucionalista e organizacional às empresas sociais, que justificou a opção por uma perspetiva contextualista multinível. Como não existe, até agora, em Portugal, uma análise sistemática de diferentes modelos de empresa social, dado que a investigação até agora tem incidido sobre tipos específicos de empresas sociais, assumiu-se uma abordagem metodológica qualitativa e aprofundada, caracterizada pelo recurso a diferentes metodologias e a diferentes técnicas de produção e análise de dados.

Este projeto foi desenvolvido numa perspetiva de coconstrução com os participantes envolvidos nas diferentes atividades e etapas da investigação, implicando vários contactos para participação em diferentes momentos e para a validação da informação entretanto produzida. Assim, na linha do que foi acordado, os capítulos da Parte I e III foram devolvidos aos entrevistados e participantes nos *focus groups* para validação das informações sobre as suas intervenções. Por sua vez, os dados da Parte II foram anonimizados de acordo com o compromisso estabelecido com as organizações relativamente ao uso dos dados. Os objetivos de generalização não são prejudicados por esta anonimização.

Os capítulos que se seguem apresentam os resultados do projeto TIMES e respondem às questões de investigação que o moveram. Uma primeira parte é dedicada ao enquadramento das empresas sociais em Portugal, orientada, sobretudo para um nível macro de análise. Esta primeira parte responde às questões de investigação: quem são os atores, as instituições, os significados e as trajetórias institucionais das empresas sociais em Portugal? A segunda parte é dedicada ao estudo organizacional, a um nível meso de análise, focado nas organizações. Esta segunda parte responde às seguintes questões de investigação: quais são as características das empresas sociais e como é que estas se refletem em diferentes modelos? Como é que os quadros institucionais moldam estas características? Numa terceira parte, articulámos uma perspetiva micro e macro para perceber o papel das empresas sociais nos desafios sociais e societais. Esta parte responde às seguintes questões de investigação: como é que as empresas sociais se orientam para os problemas sociais e societais? Como é que são influenciadas pelos quadros institucionais nestas respostas e como é que procuram influenciar esses mesmos quadros institucionais? Na conclusão do trabalho, respondemos à questão: como é que os quadros institucionais podem favorecer o desenvolvimento das empresas sociais?

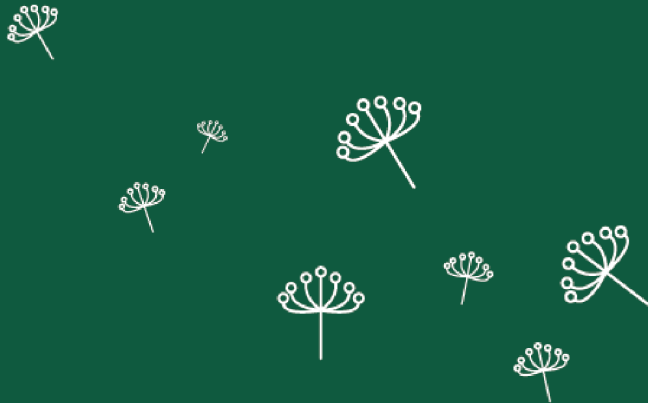
Referências bibliográficas

- Alter, Kim. 2007. «Social enterprise typology». *Virtue ventures LLC* 12(1): 1–124.
- Ávila, Liliana. 2016. *SEFORIS: Country Report — Portugal*. Brussels: European Union.
- Ávila, Liliana, e Marlene Amorim. 2021. «Organisational identity of social enterprises: A taxonomic approach». *Voluntas: International Journal of Voluntary & Nonprofit Organizations* 32(1): 13–27.
- Bidet, Eric, e Jacques Defourny. 2019. *Social enterprise in Asia: Theory, models and practice*. London: Routledge.
- Bloor, Michael, Jane Frankland, Michelle Thomas, e Kate Robson. 2001. *Focus groups in social research*. London: Sage.
- Borzaga, Carlo, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocío Nogales, e Chiara Carini. 2020. *Social enterprises and their ecosystems in Europe: Comparative synthesis report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2767/567551>.
- Borzaga, Carlo, e Jacques Defourny. 2004. *The Emergence of Social Enterprise*. London: Routledge.
- Borzaga, Carlo, e Alceste Santuari. 2003. «New trends in the non-profit setor: The emergence of social entrepreneurship.» Em *The Non-profit Setor in a Changing Economy*, 31-59. Paris: OCDE. <https://doi.org/10.1787/9789264199545-en>.
- Borzaga, Carlo, Simone Poledrini, e Giulia Galera. 2017. *Social Enterprise in Italy: Typology, Diffusion and Characteristics* (SSRN Scholarly Paper N. ID 3036384). Rochester, NY: Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3036384>.
- Byrne, David S., e Charles C. Ragin. 2020. *The SAGE Handbook of Case-Based Methods*. London: Sage.
- Comissão Europeia. 2011. “Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões. Iniciativa de Empreendedorismo Social: Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais”, Bruxelas, 25.10.2011, COM(2011) 682 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=CELEX:52011DC0682>.
- Comissão Europeia. 2015. *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe: Synthesis Report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Dees, J. Gregory. 1996. *Social Enterprise Spectrum: Philanthropy to Commerce*. Boston: Harvard Business Publishing.
- Dees, G., e B. B. Anderson. 2006. «Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought». *Business* 1 (3): 39–66.
- Defourny, Jacques. 2001. «From third setor to social enterprise». Em *The Emergence of Social Enterprise*, editado por Carlo Borzaga e Jacques Defourny, 1–18. London: Routledge.
- Defourny, Jacques, Lars Hulgård, e Victor Pestoff. 2014. *Social enterprise and the third setor: Changing European landscapes in a comparative perspective*. London: Routledge.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2008. «Social enterprise in Europe: Recent trends and developments.» *Social Enterprise Journal* 4(3): 202–228. <https://doi.org/10.1108/17508610810922703>.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2010. «Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences.» *Journal of Social Entrepreneurship* 1(1): 32–53. <https://doi.org/10.1080/19420670903442053>.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2017. «Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models.» *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 28(6): 2469–2497. <https://doi.org/10.1007/s11266-017-9884-7>.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2021a. *Social enterprise in Central and Eastern Europe: Theory, models and practice*. London: Routledge.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2021b. *Social enterprise in Western Europe: Theory, models and practice*. London: Routledge.
- Díaz-Foncea, Milán, Carmen Marcuelo, Chaime Marcuelo, Marta Solorzano, Julio Navío, Carmen Guzmán, Maris de la O Barroso, Maris José Rodríguez, Francisco Javier Santos, Ramon Fisác, Pilar Alguacil, Rafael Chaves, Teresa Savall, e Esther Villajos. 2017. *Social Enterprise in Spain: A Diversity of Roots and a Proposal of Models*. Liège: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
- DiMaggio, Paul J. 1988. «Interest and agency in institutional theory. Em *Institutional patterns and organizations culture and environment*, editado por Lynne G. Zucker, 3–21. Cambridge, MA: Ballinger Publishing.
- DiMaggio, Paul J., e Walter W. Powell. 1983. «The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields». *American sociological review* 48: 147–160. <https://www.jstor.org/stable/2095101>.
- Emerson, Jed, e Fay Twersky. 1996. *New social entrepreneurs: The success, challenge and lessons of non-profit enterprise creation*. San Francisco, CA: Homeless Economic Fund, the Roberts Foundation.
- Evers, Adalbert, e Jean-Louis Laville. eds. 2004. *The third setor in Europe*. Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar.
- Ferreira, Sílvia. 2009. «A invenção estratégica do terceiro setor como estrutura de observação mútua: Uma abordagem histórico-conceptual». *Revista Crítica de Ciências Sociais* 84: 169–192. <https://doi.org/10.4000/rccs.422>.
- Ferreira, Sílvia. 2015. «New Paths for Third-Setor Institutions in a Welfare State in Crisis: The Case of Portugal». *Nonprofit Policy Forum* 6(2): 213–241. <https://doi.org/10.1515/npf-2014-0025>.
- Ferreira, Sílvia. 2019. *Social enterprises and their ecosystems in Europe: Country report: Portugal*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?advSearchKey=socenterfiches&mode=advancedSubmit&catId=22>.
- Fiss, Peer C. 2009. «Case studies and the configurational analysis of organizational phenomena». Em *The SAGE Handbook of Case-Based Methods*, editado por David Byrne e Charles C. Ragin, 424–440. London: Sage.

- Fraisse, Laurent, Laurant Gardin, Jean-Louis Laville, Francesca Petrella, e Nadine Richez-Battesti. 2016. «Social enterprise in France: At the crossroads of the social economy, solidarity economy and social entrepreneurship?». *ICSEM Working Papers*, 34. Liège: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
- Gaiger, Luiz I., Adriane Ferrarini, e Marília Veronese. 2015. «Social enterprise in Brazil: An overview of solidarity economy enterprises». *ICSEM Working Papers*, 10. The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
- Gaiger, Luiz Inácio, Marthe Nyssens, e Fernanda Wanderley, eds. 2019. *Social enterprise in Latin America: Theory, models and practice*. London: Routledge.
- Gordon, M. 2015. «A typology of social enterprise “traditions”». *ICSEM Working Papers* No. 18: 1–36. Liège: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
- Gui, Benedetto. 1991. «The economic rationale for the “Third Setor”». *Annals of public and cooperative economics* 62(4): 551–572. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8292.1991.tb01367.x>.
- Heckl, Eva e Ingrid Pecher, I. 2007. *Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Setor in Europe. Final Report*. Vienna: Austrian Institute for SME Research.
- Jessop, Bob. 2004. «Institutional Re(turns) and the Strategic-relational Approach». Em *Governing local and regional economies: institutions, politics, and economic development*, editado por Andrew Wood e David Valler, 23–56. Aldershot: Ashgate.
- Jessop, Bob, Frank Moulaert, Lars Hulgård, e Abdelillah Hamdouch. 2013. «Social innovation research: A new stage in innovation analysis?». Em *The international handbook on social innovation: Collective action, social learning and transdisciplinary research*, editado por Frank Moulaert, Diana MacCallum, Abid Mehmood, e Abdelillah Hamdouch, 110–130. Cheltenham: Edward Elgar.
- Karppinen, Kari, e Hallvard Moe. 2012. «What we talk about when we talk about document analysis». *Trends in communication policy research: New theories, methods and subjects*, 177–193. Bristol: Intellect.
- Kerlin, Janelle A. ed. 2009. *Social enterprise: A global comparison*. Madford, MA: Tufts University Press.
- Kerlin, Janelle A. 2017. *Shaping social enterprise: Understanding institutional context and influence*. Bingley, UK: Emerald Group Publishing.
- Kluge, Susann 2000. «Empirically grounded construction of types and typologies in qualitative social research». *Forum qualitative sozialforschung/Forum: Qualitative social research* 1(1). <https://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1124/2499>
- Laville, Jean-Louis. 2018. *A Economia Social e Solidária. Práticas, teorias e debates*. Coimbra: Almedina.
- Laville, Jean-Louis, Dennis R. Young, e Philippe Eynaud. 2015. *Civil society, the third setor and social enterprise: Governance and democracy*. London: Routledge.
- Lehnert, Matthias 2007. «Typologies in social inquiry». Em *Research design in political science*, editado por Thomas Gschwend e Frank Schimmelfennig. 62–79. London: Palgrave Macmillan.
- Lobe, Bojana, e David L. Morgan. 2021. «Assessing the effectiveness of video-based interviewing: A systematic comparison of video-conferencing based dyadic interviews and focus groups». *International Journal of Social Research Methodology* 24(3): 301–312. <https://doi.org/10.1080/13645579.2020.1785763>.
- Mair, Johanna, e Ignasi Marti Lanuza, I. 2006. «Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight». *Journal of World Business* 41(1): 36–44. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.002>.
- Mayring, Philipp. 2000. «Qualitative content analysis: Demarcation, varieties, developments». *Forum Qualitative Sozialforschung/Forum: Qualitative Social Research* 20(3). <https://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/3343>.
- Monroe-White, Thema, Janelle A. Kerlin, e Sandy Zook. 2015. «A quantitative critique of Kerlin’s macro-institutional social enterprise framework». *Social Enterprise Journal* 11(2): 178–201.
- Najam, Adil. 1999. «Citizen organizations as policy entrepreneurs». Em *International Perspectives on Voluntary Action: Reshaping the Third Setor*, editado por David Lewis. London: Earthscan.
- Nicholls, Alex, e Simon Teasdale. 2017. «Neoliberalism by stealth? Exploring continuity and change within the UK social enterprise policy paradigm». *Policy & Politics* 45(3): 323–341.
- Nyssens, Marthe. 2006. «Social enterprise at the crossroads of market, public policy and civil society». Em *Social Enterprise: At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, editado por Marthe Nyssens, 313–328. London: Routledge.
- Perista, Heloísa. 2001. «Co-operatives for rehabilitation of people with disabilities». Em *The Emergence of Social Enterprise*, editado por Carlo Borzaga e Jacques Defourny, 192–202. London: Routledge.
- Perista, Heloísa, e Susana Nogueira. 2004. «Work Integration Social Enterprises in Portugal». *EMES European Research Network Working Paper Series* (4): 27.
- Polanyi, Karl. 2012. *A grande transformação: As origens políticas e económicas do nosso tempo*. Lisboa: Edições 70.
- Quintão, Carlota, Ana Luísa Martinho, e Mafalda Gomes. 2018. «As empresas sociais de inserção na promoção do emprego e inclusão social a partir de estudos de caso europeus». *Gestão e Sociedade* 12(32): 2374–91.
- Ridley-Duff, Rory e Mike Bull. 2011. *Understanding social enterprise: Theory and practice*. London: Sage.
- Silva, Maria da Conceição Tavares. 1967a. «Reflexão sobre o conceito de problema social—I». *Análise Social* 17: 5–22.
- Silva, Maria da Conceição Tavares. 1967b. «Reflexão sobre o conceito de problema social—II». *Análise social* 18: 207–230.
- Spear, Roger, e Eric Bidet. 2005. «Social Enterprise for Work Integration in 12 European Countries: A Descriptive Analysis». *Annals of Public and Cooperative Economics* 76(2): 195–231.
- Spear, Roger, Simon Teasdale, Fergus Lyon, Richard Hazenberg, Mike Bull, Mike Aiken e Anna Kopec-Massey, A. 2017. «Social enterprise in the United Kingdom: Models and trajectories. » *ICSEM Working Papers*, 40. Liège: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.

- Teasdale, Simon. 2012. «What's in a name? Making sense of social enterprise discourses». *Public policy and administration* 27(2): 99–119. <https://doi.org/10.1177/0952076711401466>.
- Terry, Gareth, Nikki Hayfield, Victoria Clarke, e Virginia Braun. 2017. «Thematic analysis». Em *The SAGE handbook of qualitative research in psychology*, 2nd ed., editado por Carla Willig e Wendy Stainton Rogers, 17–37. London: Sage.
- Tracey, Paul, Nelson Phillips, e Owen Jarvis. 2011. «Bridging Institutional Entrepreneurship and the Creation of New Organizational Forms: A Multilevel Model». *Organization Science* 22(1): 60–80. <https://doi.org/10.1287/orsc.1090.0522>.
- Travaglini, Claudio, Federica Bandini, e Kristian Mancione. 2010. «Social Enterprise in Europe: Governance Models. An analysis of governance models in social enterprises through a comparative study of the legislation of eleven countries». *AICCON Working Papers* 75, Associazione Italiana per la Cultura della Cooperazione e del Non Profit.
- Yin, Robert K. 2009. *Case Study Research: Design and Methods*. London: Sage.
- Young, Dennis R. 2003. «New trends in the US Non-profit setor: Towards market integration». Em *The Non-Profit Setor in a Changing Economy*, editado por OCDE, 61–77. Paris: OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264199545-en>.
- Young, Dennis R., e Jesse D. Lacy. 2014. «Defining the Universe of Social Enterprise: Competing Metaphors». *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 25(5): 1307–1332. <https://doi.org/10.1007/s11266-013-9396-z>.
- Yunus, Mohamad. 2011. *A Empresa Social — A nova dimensão do capitalismo para fazer face às necessidades mais prementes da Humanidade*. Lisboa: Presença.

PARTE I

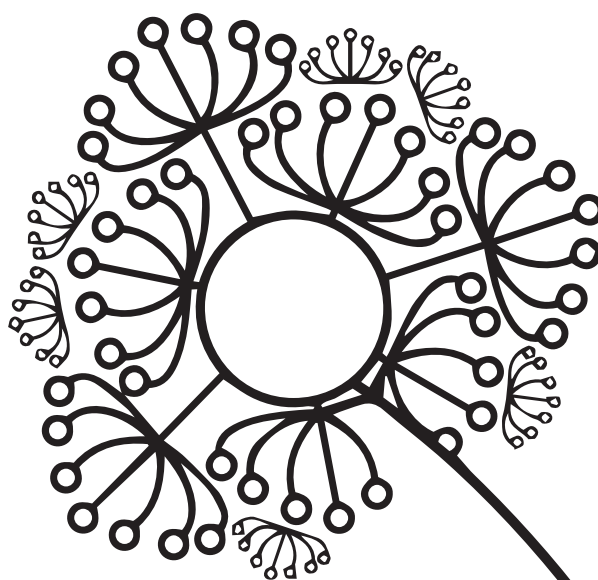


OS DISCURSOS E OS QUADROS INSTITUCIONAIS DAS EMPRESAS SOCIAIS

2.

A investigação sobre empresas sociais e conceitos conexos em Portugal

Sílvia Ferreira e Joana Almeida



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução	45
1. Empresas sociais	46
2. Conceitos vizinhos de terceiro setor, economia social, economia solidária, empreendedorismo social e inovação social	53
3. Dimensões sociais, económicas e de governança das empresas sociais	64
Referências bibliográficas	73

Introdução

A recolha bibliográfica foi realizada na base de dados da B-ON, complementada pelo Google Académico, através do cruzamento das seguintes palavras-chave, em conjunto com “Portugal”: “empresas sociais”, “inovação social”, “empreendedorismo social”, “setor não lucrativo”, “economia social”, “economia solidária”, “terceiro setor”. Foi também efetuada uma pesquisa com os mesmos termos em inglês para identificar publicações de autores portugueses ou estudos em língua inglesa incidindo sobre Portugal. Foram selecionados artigos em revistas científicas, livros e capítulos de livros, artigos em atas de eventos e teses de doutoramento.

Tendo em conta os trabalhos que têm incidido sobre Portugal ou de autores portugueses, verifica-se que existe uma já significativa literatura acerca dos diferentes conceitos pesquisados e proveniente de diversas áreas disciplinares, como a sociologia, a gestão, o direito, a contabilidade e a economia, denotando-se que o campo de investigação respeitante a este terceiro setor se começa a estruturar em Portugal. No estado da arte que apresentamos a seguir, existe a ambição de mapear este campo. Assim, num primeiro momento, preocupamo-nos em identificar a literatura que tem feito uso do conceito de “empresa social”, os seus temas principais e as organizações a que diz respeito. Como já referido, o uso do conceito tem estado bastante circunscrito, nunca se tendo disseminado a partir dos estudos que o trataram. Ainda assim, é visível a sua crescente utilização nos anos mais recentes.

Num segundo momento, revemos a literatura em torno dos conceitos vizinhos, em particular economia social, terceiro setor e setor não lucrativo, empreendedorismo social, inovação social e economia solidária. Também neste caso, procuraremos dar conta dos principais temas e das realidades que estes conceitos procuram descrever.

Num terceiro momento, retomamos a análise da literatura, desta vez para a enquadrar nas três dimensões que guiam a análise das empresas sociais, identificando os estudos que se têm debruçado sobre as dimensões sociais, as dimensões económicas e as dimensões da governança no domínio das realidades cobertas pelos diferentes conceitos que aqui tratamos.

1. Empresas sociais

Relativamente ao uso do conceito de empresa social, na literatura científica destaca-se que este tem sido marcado pelo desenvolvimento de investigação inserida em projetos internacionais desde o início de 2000. Nesta investigação, procurou dar-se conta de realidades emergentes ou de transformações no campo das organizações que possuem uma missão social. Em termos cronológicos, se a abordagem europeia esteve presente sobretudo nos primeiros estudos, mais recentemente é possível encontrar influências na abordagem ao conceito quer da escola europeia, quer da escola americana. Assim, na literatura começou por se utilizar o conceito de empresas sociais para analisar as CERCIs, e posteriormente as cooperativas sociais, as empresas de inserção, internacionalmente designadas de WISE, as IPSS e, mais recentemente, pessoas ou empresas que desenvolvem atividades de empreendedorismo social, ou empresas que desenvolvem inovações sociais.

1.1. CERCI e cooperativas de solidariedade social

A primeira referência a empresas sociais em Portugal foi feita por Heloísa Perista (2001) no âmbito da sua participação em projetos internacionais da rede EMES – International Research Network, portanto, no momento em que o conceito nasce na Europa. A partir dos critérios desenvolvidos no âmbito desta rede, Perista caracteriza as CERCIs (Cooperativas para a Reabilitação de Pessoas com Deficiência) como exemplo de empresas sociais em Portugal.

As CERCIs surgiram dentro dos movimentos sociais e políticos da Revolução Democrática de 25 de Abril de 1974 a partir de grupos de pais de crianças com deficiência e profissionais da área, com o apoio da administração pública local. A primeira CERCI foi criada em 1975, tendo-se este movimento cooperativo disseminado depois por todo o país. A FENACERCI, órgão nacional federativo, foi criada em 1985 (Perista 2001).

A evolução das CERCIs foi notável. Começaram como escolas de educação especial para crianças com deficiências mentais leves ou dificuldades de aprendizagem, devido à falta de soluções adequadas nos setores público e sem fins lucrativos, e evoluíram no sentido de englobar todas as fases da vida do seu público-alvo: atividades ocupacionais, formação profissional, “intervenção precoce”, unidades residenciais, emprego protegido, atendimento domiciliário e apoio na criação do autoemprego (Perista 2001).

A governança destas organizações foi destacada como dimensão relevante. A autora verificou que o processo de tomada de decisão é formalmente guiado pelo princípio da gestão democrática, pois o conselho de administração, composto por profissionais e alguns pais, trabalha em estreita colaboração com um conselho consultivo técnico-pedagógico e supervisiona os coordenadores das diferentes unidades. Além disso, alguns dos trabalhadores remunerados, assim como a maioria dos pais, são membros da cooperativa, e alguns beneficiários também são membros, sendo promovida a autorrepresentação do público. Em relação à dimensão económica, a investigadora identificou que as CERCIs vendem parte dos produtos das suas atividades com um preço abaixo do valor do mercado, reconhecendo também, no seio destas organizações, a criação de pequenas empresas para empregar os beneficiários cujos produtos são vendidos a preço de mercado.

O estudo de Perista (2001) veio a ser integrado num dos livros pioneiros sobre empresas sociais na Europa — *The Emergence of Social Enterprise* (Borzaga e Defourny 2004) — e teve grande impacto em termos da inserção das cooperativas sociais portuguesas — como se vieram a designar na Europa e, mais tarde, em Portugal — na literatura internacional. As CERCIs foram precursoras das cooperativas sociais, tendo vindo a ser integradas num ramo novo de cooperativas de solidariedade social em 1996, aquando da revisão do Código Cooperativo.

Num trabalho que Carlo Borzaga elaborou em conjunto com outros autores (2014), onde se analisa o papel das empresas sociais e das cooperativas sociais, as cooperativas sociais portuguesas surgem como uma resposta a novas necessidades não atendidas, nem pelo mercado, nem pelo Estado. Na sua conceção, as cooperativas sociais, enquanto organizações económicas, sem fins lucrativos, que privilegiam uma estrutura organizacional menos hierárquica e mais participativa e democrática, surgem como uma alternativa à lógica puramente capitalista maximizadora do lucro. O caso de Portugal é inserido no conjunto de países que adotaram as cooperativas para desenvolver a sua atividade porque era a figura jurídica que oferecia mais liberdade para o desenvolvimento de uma atividade económica no mercado em conjugação com a prossecução de uma missão social.

Outros autores que exploraram a associação das cooperativas sociais ao modelo de empresa social europeu foram Claudio Travaglini, Federica Bandini e Kristian Mancione (2010). Numa análise comparativa da estrutura da governança a partir do enquadramento legal das empresas sociais em 11 países, os autores analisam o caso português no conjunto dos países que seguiram a tendência de adaptar estruturas legais existentes para criar empresas sociais em vez de criar novas figuras jurídicas. Mais uma vez, é enfatizado que Portugal escolheu as cooperativas devido à maior flexibilidade que permitiam em termos do desenvolvimento de uma atividade económica e por causa da sua estrutura mais democrática e participativa. Relativamente aos membros e ao envolvimento dos *stakeholders*, os autores destacaram a distinção feita entre membros efetivos (beneficiários e trabalhadores) e membros honorários (fundadores e outros), sendo que os primeiros podiam fazer parte dos órgãos sociais e ter direito ao voto e os últimos eram representados no conselho geral, gozavam do direito à informação e não podiam eleger ou ser eleitos para os órgãos sociais.

Outros dois autores que referem o contexto português numa perspetiva comparativa internacional e que tomam o caso das cooperativas sociais são Jacques Defourny e Marthe Nyssens (2013). Numa extensa revisão teórica, as cooperativas sociais são vistas como um exemplo de empresa social e a sua emergência é colocada no contexto da presença de uma forte Sociedade-Providência e de uma grande mobilização cooperativa no pós-25 de Abril em Portugal, desempenhando um importante papel na disseminação de valores democráticos e participativos na sociedade portuguesa. Esta emergência, associada a processos de democratização, é considerada específica dos países do Sul da Europa. Num outro trabalho em que apresentam uma tipologia de empresas sociais (Defourny e Nyssens 2017), as cooperativas sociais portuguesas são referidas a propósito do seu processo de tomada de decisão democrático, onde o direito ao voto não depende do capital investido e se aplica o princípio “uma pessoa, um voto”. Na tipologia desenvolvida por estes autores, as cooperativas de solidariedade social portuguesas são inseridas no modelo das cooperativas sociais.

Foram realizados outros estudos sobre as CERCI, ainda que não enquanto empresas sociais, nomeadamente sobre a sua história (F. Paiva 1997) ou enquanto movimento social na área da educação (Afonso e Afonso 2005). Joana Costa e outros autores (2020) estudaram a cultura organizacional através do modelo *Competing Values Framework* (CVF) em três casos de CERCI, identificando que a cultura de clã é o tipo mais comum nas três organizações, ou seja, uma cultura em que o trabalho em equipa, o envolvimento e o empenho organizacional são as relações dominantes entre a organização e os seus empregados/as. Os estudos sobre as cooperativas de solidariedade social são mais raros, sendo um campo que merece desenvolvimento. Encontrámos apenas um estudo, de Deolinda Meira (2020), sobre a especificidade destas cooperativas no contexto cooperativo.

1.2. As empresas sociais de inserção pelo trabalho

As empresas sociais de inserção pelo trabalho, ou WISE (*Work Integration Social Enterprises*), fizeram também parte dos estudos pioneiros da Rede EMES, e das autoras Heloísa Perista e Susana Nogueira, no âmbito dos projetos europeus PERSE (*Performance socio-économique des entreprises sociales d'insertion par le travail*) e ELEXIS (*L'entreprise sociale: lutte contre l'exclusion par l'insertion économique et sociale*).

No projeto ELEXIES, Heloísa Perista e Susana Nogueira (2002) identificaram as Empresas de Inserção, os Centros de Emprego Protegido e os Enclaves enquanto empresas sociais, operacionalizando os critérios socioeconómicos da Rede EMES. Os Centros de Emprego Protegido são unidades de produção adaptadas, criadas por organizações públicas, privadas ou cooperativas, com o objetivo de fornecer acesso a trabalho remunerado a pessoas com deficiência, enquanto os Enclaves são grupos de produção constituídos por pessoas com deficiência num ambiente de trabalho regular, através de organizações públicas, privadas ou cooperativas. No regime de emprego protegido, orientado sobretudo para pessoas com deficiência ou desvantagem social grave, eram oferecidos empregos estáveis subsidiados pelas autoridades públicas, “protegidos” do mercado aberto.

No âmbito do projeto internacional PERSE, Perista e Nogueira (2004) focaram as empresas de inserção como empresas sociais, analisando o caso de 15 EI. As autoras contextualizaram a emergência das WISE em Portugal a partir de um conjunto de condições socioeconómicas que impunham uma intervenção mais eficaz no contexto da integração laboral em Portugal. A presença de desemprego de longa duração associada a determinados grupos socialmente vulneráveis, assim como o seu desigual acesso a “bons empregos”, levou à implementação de um conjunto de medidas governamentais que pretendiam combater a pobreza e a exclusão social. Assim, as empresas de inserção foram criadas em 1998 no âmbito do Mercado Social de Emprego e tinham como objetivo a integração laboral de grupos socialmente vulneráveis através da criação de empregos, bem como o desenvolvimento de atividades económicas socialmente úteis em áreas como serviços de proximidade às comunidades locais, serviços de jardinagem e reabilitação de património público.

As autoras utilizaram a abordagem da EMES para definir as empresas sociais: o desenvolvimento de uma atividade económica, um nível elevado de autonomia financeira, um nível razoável de risco económico, uma percentagem de trabalho remunerado, partir da iniciativa dos cidadãos, processo de tomada de decisão não baseado na propriedade do capital, promoção do *empowerment* dos beneficiários, a existência de limites na distribuição de lucros, e objetivos que promovam o desenvolvimento das comunidades locais onde se inserem. Analisaram as Empresas de Inserção Social a partir de três eixos de análise: i) a sua capacidade de mobilizar e conjugar diferentes objetivos; ii) a multiplicidade dos seus recursos, monetários e não monetários; e iii) os benefícios individuais para as pessoas em processo de integração profissional.

Relativamente ao primeiro eixo de análise, as autoras verificaram que as Empresas de Inserção Social equilibraram diferentes objetivos: a integração do trabalho dos seus beneficiários e a produção e venda de bens e/ou serviços. Em relação ao segundo eixo, as autoras verificaram que os subsídios diretos estatais representavam cerca de 62% do seu rendimento total. As organizações relacionaram este resultado com a dificuldade que as empresas de inserção têm ao concorrer no mercado aberto, nomeando fatores como as flutuações do mercado, as baixas qualificações e as baixas competências sociais dos seus trabalhadores. Nesse sentido, é oportuno mencionar que as empresas de inserção social estavam legalmente limitadas a certas áreas de atividade, menos atraentes para o mercado regular, numa perspetiva de não competirem com organizações com fins lucrativos. Relativamente ao terceiro eixo, a maioria das pessoas integradas eram mulheres (82,9%), com menos de 40 anos (54,3%), o ensino básico

(88,6%) e em desemprego de longa duração (54,4%), configurando-se uma boa ferramenta de promoção da integração social de grupos socialmente vulneráveis através do trabalho.

As autoras analisaram igualmente a estrutura organizacional das WISE ao nível da governança, verificando que o papel dos participantes na tomada de decisão era bastante limitado, o que se prendia também ao facto de não possuírem órgãos próprios de governação. O relatório final comparativo do projeto PERSE sublinhava que todas as WISE que foram estudadas em Portugal dependiam de uma organização, geralmente sem fins lucrativos (Le Conseil National de l'activité économique 2007).

No âmbito do trabalho desenvolvido no contexto do projeto PERSE, o estudo foi integrado num capítulo de um dos livros pioneiros sobre empresas sociais (Perista e Nogueira 2006). Nesse capítulo, as autoras destacavam que o facto de as atividades das WISE estarem limitadas a serviços e produtos que não sejam fornecidos nem pelo Estado nem pelo mercado as levava a explorar serviços e produtos com baixa lucratividade. As autoras, na altura, antecipavam que as WISE portuguesas iriam enfrentar sérios desafios no final do período de subsídio, o que, de facto, aconteceu quando, em 2015, o programa que financiava e apoiava estas WISE foi extinto, levando à extinção da maioria das empresas de inserção.

Os estudos de Perista e de Nogueira, quer sobre as CERCI, quer sobre as empresas de inserção, influenciaram o modo como a literatura europeia acerca das empresas sociais percebe o caso português (Defourny e Nyssens 2008), identificando estes dois tipos de empresas sociais como os mais típicos.

Roger Spear e Eric Bidet (2005) realizaram um estudo comparativo sobre as WISE em doze países europeus. Nesse trabalho, o caso das Empresas de Inserção e dos Centros de Emprego Protegido é referido e enquadrado numa de três tendências europeias, a par de outros países, como a França, a Irlanda e a Bélgica. Esta tendência materializa-se no facto de, apesar de serem um tipo de empresa social exclusivamente preocupada com a integração laboral, as WISE não gozarem de um reconhecimento legal específico e exclusivo, podendo operar sob múltiplas formas legais e serem criadas por organizações não lucrativas que não estejam diretamente relacionadas com a integração laboral (Spear e Bidet 2005).

Carlota Quintão estudou também as empresas de inserção enquanto empresas sociais. Esta autora, membro da RESIT – Rede de Empresas Sociais de Inserção pelo Trabalho, fez uma revisão das políticas, da bibliografia e das estatísticas sobre empresas de inserção em Portugal (Quintão 2008). Mais recentemente, no âmbito de um projeto internacional, as empresas sociais de inserção pelo trabalho voltaram a ser analisadas entre dez estudos de caso de WISE de cinco países europeus (Quintão, Martinho e Gomes 2018). As WISE foram analisadas enquanto exemplo de inovação social, identificando-se três modelos: i) modelo de transição para o mercado regular; ii) modelo de emprego permanente; iii) modelo cooperativo de autoemprego. As duas EI portuguesas estudadas enquadravam-se no modelo de transição para o mercado regular de emprego. Este modelo tinha uma fase inicial de formação até 6 meses e era seguido da celebração de um contrato de trabalho, com a duração de 6 a 24 meses, com a organização promotora da WISE. As autoras referem que diferentemente de outras empresas sociais que nasceram da iniciativa dos cidadãos, as Empresas de Inserção Social foram criadas sob uma lógica *top-down*, baseadas no modelo francês (Quintão, Martinho e Gomes 2018).

As empresas de inserção foram também estudadas no âmbito da avaliação desta política pública (Amaro 2006; J. Paiva 2006). Nestes estudos, foram analisadas as suas principais dificuldades, o processo de inserção dos beneficiários e as fragilidades e potencialidades da medida do Mercado Social de Emprego.

O fim do programa público de apoio às empresas de inserção refletiu-se na perda de interesse dos investigadores sobre este campo, pois não identificamos mais estudos atuais sobre as empresas de integração pelo trabalho, com exceção dos mapeamentos desenvolvidos na Região Autónoma dos Açores. A Associação Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico estudou na região 17 EI em diversas áreas de atividade e com diversos públicos-alvo (ACEESA 2010). O estudo de Paulo Fontes (2019) sobre o Mercado Social de Emprego nos Açores permite compreender a singularidade deste caso. Diferentemente do que aconteceu em território continental, o desenvolvimento de cooperativas e empresas de inserção no âmbito de uma dinâmica própria associada aos programas de luta contra a pobreza veio a informar as conceções de emprego protegido e economia solidária que fundamentaram a formulação e implementação do Mercado Social de Emprego que se encontra em funcionamento, incluindo a política pública e as redes de organizações, de onde se destaca o papel da CRESAÇOR – Cooperativa Regional de Economia Solidária.

Na literatura, encontramos, porém, estudos de caso sobre empresas sociais específicas, como o estudo sobre uma empresa de inserção de uma associação de apoio a pessoas toxicodependentes (Quintão *et al.* 2017), o caso de três projetos locais de promoção do emprego (Carrilho 2008) e o caso de uma EI que oferece formação e serviços na área da hotelaria e restauração (Bastos 2016).

1.3. IPSS

Em 2007, um outro grupo de organizações foi estudado enquanto empresa social — as IPSS (Instituições Particulares de Solidariedade Social). No estudo europeu *Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe*, Eva Heckl e colegas (2007) focaram as práticas e políticas públicas europeias que melhor fomentassem o desenvolvimento das empresas sociais. No contexto português, foram destacadas as IPSS e as empresas de inserção como exemplo. A definição de empresa social adotada no estudo foi: «organização sem fins lucrativos, privada, que vise algum objetivo de desenvolvimento local, social ou solidário» (Heckl *et al.* 2007, 2). Nesta definição, o estatuto das IPSS foi considerado o mais próximo de uma empresa social.

As IPSS são organizações sem fins lucrativos que prestam serviços sociais sob um estatuto especial concedido pela administração da Segurança Social, após a verificação das suas atividades e da sua capacidade em as perseguir. O estatuto das IPSS data de 1979, tendo sido criado após a Revolução Democrática de 1974, quando a relação entre as organizações sem fins lucrativos existentes e o Estado foi renegociada sob o novo marco democrático e a estruturação de um *welfare mix*. Atualmente, essas organizações ocupam uma posição central no sistema de proteção social, fornecendo 72,5% dos serviços sociais, particularmente os serviços familiares (S. Ferreira 2010; 2015). O estatuto das IPSS também define que essas organizações assumem basicamente três formas organizacionais: associações, mutualidades (que também são associações) e fundações (com organizações da Igreja consideradas equivalentes a fundações).

No que respeita às melhores práticas de apoio às empresas sociais em Portugal, o estudo de Heckl e colegas (2007) destacou os acordos de cooperação entre o Estado e as IPSS como a forma de apoio mais adequada para promover as empresas sociais. Segundo este estudo, através dos Acordos de Cooperação, revistos anualmente, o Estado apoia as atividades das IPSS em cerca de 60% dos seus custos totais no fornecimento dos serviços sociais que prestam.¹ Além disso, são concedidas verbas para investimentos em instalações ou projetos especiais de empresas sociais.

1 Os dados da Conta Satélite da Economia Social indicam outro peso do papel do Estado (S. Ferreira 2013).

No estudo de Heckl e colegas, foram igualmente identificados obstáculos ao desenvolvimento das empresas sociais na Europa. De entre os obstáculos internos identificados em Portugal, destaca-se a falta de qualificação dos membros dos corpos gerentes, que não possuem estratégias empresariais suficientemente desenvolvidas para as gerir eficazmente e assegurar a sua sustentabilidade financeira. Neste ponto, é destacado o facto de estes corpos gerentes serem, na maioria, voluntários ou receberem um salário abaixo do que é praticado no setor lucrativo.

As IPSS também foram descritas como empresas sociais na definição operacional da Comissão Europeia no projeto de investigação *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*, desenvolvido em 29 países europeus (Comissão Europeia 2015). A definição de empresa social adotada neste estudo é a seguinte:

Opera no mercado fornecendo bens e prestando serviços de maneira empresarial e inovadora, e utiliza os seus excedentes principalmente para fins sociais. É gerida de forma responsável e transparente, nomeadamente associando os seus empregados, os seus clientes e outras partes interessadas nas suas atividades económicas. (Comissão Europeia 2011, 2)

Os critérios operacionais definidos pela Comissão Europeia e identificados nas IPSS, como em outras empresas sociais, foram: i) o desenvolvimento de uma atividade económica contínua de produção de bens e/ou serviços; ii) a persecução de um objetivo social explícito e primordial que beneficie a sociedade; iii) limites na distribuição de lucros e/ou ativos, no sentido de priorizar o objetivo social sobre a lucratividade; iv) autonomia organizacional face ao Estado e outras organizações com fins lucrativos, o que implica ter liberdade para ter a sua própria posição e o direito de encerrar a sua atividade; v) governança inclusiva, caracterizada pela participação democrática nos processos decisórios da organização (Comissão Europeia 2015).

A equipa nacional, liderada por Jorge de Sá, Deolinda Meira e Maria Elisabete Ramos, considerou que tanto as IPSS como as cooperativas de solidariedade social se enquadravam nos critérios definidos pela UE: envolvimento na atividade económica; objetivo social explícito e primário; autonomia organizacional em relação ao Estado; regras definidas de distribuição de lucros (van der Velden *et al.* 2014). As IPSS foram selecionadas pela equipa nacional por terem um estatuto legal que se aproxima bastante dos critérios de empresa social definidos pela CE:

1 – São instituições particulares de solidariedade social as constituídas, sem finalidade lucrativa, por iniciativa de particulares, com o propósito de dar expressão organizada ao dever moral de solidariedade e de justiça entre os indivíduos e desde que não sejam administradas pelo Estado ou por um corpo autárquico, para prosseguir, entre outros, os seguintes objectivos, mediante a concessão de bens e a prestação de serviços.²

Numa atualização do referido estudo, realizada em 2019, as IPSS foram também enquadradas enquanto empresas sociais (S. Ferreira 2019).

Apesar de existir uma significativa literatura sobre as IPSS, e de esta abordar temas relevantes para as empresas sociais, em geral não as enquadra enquanto empresas sociais. Os estudos incidem sobre o seu papel na resolução de problemas sociais (V. Almeida 2016), a sua relação com o Estado social e o lugar no *welfare mix* (S. Ferreira 2013; P. Ramos 2014; V. Almeida 2011a), o seu contributo para o emprego (Caleiras 2008; J. Paiva *et al.* 2015), questões acerca da gestão (Bernardino e Santos 2020a) e da sustentabilidade (Macedo e Pinho 2006; Estivalete *et al.* 2016; Bernardino e Santos 2021), ou o financiamento e a contabilidade (S. Sousa e Oliveira 2012; M. Marques e Maciel 2012).

2 Art.º 1.º do Estatuto das Instituições Particulares de Solidariedade Social, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 119/83, do Ministério dos Assuntos Sociais, *Diário da República* n.º 46, Série I, de 25 de fevereiro de 1983, pág. 644. <<https://files.dre.pt/gratuitos/1s/1983/02/04600.pdf>>.

1.4. Empreendedorismo e negócios sociais

Mais recentemente, o conceito de empresa social veio a ser aplicado a uma diversidade de formas legais e estatutos jurídicos, onde se incluem os das empresas lucrativas. Nesta abordagem, tende a mobilizar-se os conceitos de empreendedorismo social ou inovação social como a base das empresas sociais, ou a analisar-se as organizações a partir das suas práticas e modelos mercantis. Frequentemente, as empresas sociais são as organizações criadas por empreendedores sociais, organizações que levam a cabo inovações sociais, ou que desenvolvem atividades mercantis para gerar recursos. Como exemplo, refira-se a mobilização do conceito de empresa social, incluindo organizações com o estatuto de IPSS, para estudar o modo como a orientação mercantil ou empreendedora afeta o seu desempenho (Pinheiro, Daniel e Moreira 2021).

Assim, nesta perspetiva, não se trata apenas da identificação de novos tipos de organizações, mas também de novas formas de enquadrar velhos tipos de organizações, sendo o denominador comum a referência a modelos e práticas mercantis.

O projeto SEFORIS (*Social Entrepreneurship as a Force for More Inclusive and Innovative Societies*) concebe empresas sociais como «organizações que usam atividades baseadas no mercado para aliviar as necessidades sociais» e empreendedores sociais como «indivíduos que trabalham por conta própria para atingir metas sociais e beneficiar os outros» (Stephan 2017, 1).

Neste projeto, foram estudados 111 casos em Portugal, analisando aspetos como a missão, os objetivos sociais e económicos, as áreas de atividade e os beneficiários, as fontes de financiamento, a forma legal, a orientação empreendedora, a força de trabalho, os resultados, a inovação e a colaboração intra e intersectorial. No projeto, concluiu-se que as empresas sociais portuguesas analisadas «dependem predominantemente das atividades geradoras de receita para financiar as suas operações (50,5%). Os subsídios são a segunda fonte de liquidez mais importante (34,5%), enquanto os empréstimos são a fonte de liquidez menos representada entre as empresas sociais portuguesas (menos de 1%)». Concluiu-se também que 80% tinham como principal modelo operacional a venda de produtos e serviços diretamente à população-alvo ou a clientes ou a uma terceira parte pagadora. Dos 111 inquiridos, 32% eram organizações com o estatuto de IPSS, 27% eram associações, 15% eram cooperativas, 5% eram fundações, 3% eram empresas comerciais e 9% eram empresários individuais (Ávila 2016).

A base de dados deste estudo permitiu também uma análise exploratória que procurou identificar diferentes grupos de empresas sociais de acordo com a identidade organizacional ao longo de dois eixos: mercantil e social (Ávila e Amorim 2021). O estudo identificou quatro *clusters*: um, que descreveu como negócios sociais, que combina uma forte identidade mercantil com uma forte identidade social; um segundo *cluster*, designado de negócios mais do que lucrativos (*more-than-profit businesses*), que combina uma forte identidade mercantil com uma fraca identidade social; um terceiro, designado de “organizações socialmente preocupadas” (*socially concerned organisations*), que combina uma baixa identidade mercantil e uma baixa identidade social; e, por fim, um quarto *cluster*, das organizações não lucrativas empreendedoras (*enteprising non-profits*), que combina uma fraca identidade mercantil e uma forte identidade social. O conceito de negócio social foi usado num projeto de intervenção desenvolvido na Universidade de Aveiro que promoveu o mapeamento de necessidades e oportunidades com vista ao desenvolvimento de negócios sociais que contribuíssem para a criação de valor social e económico (Ávila *et al.* 2016).

O conceito de negócio social surge na literatura económica e na gestão de forma indiscriminada com o de empresa social, o que começou por acontecer com a tradução do título do livro *Social Business*, de Muhammad Yunus, para Empresa Social (Yunus 2011). Helena Gata descreve negócio social como «um dos mais poderosos instrumentos do empreendedor social»

e como «uma nova forma de fazer as coisas», que contribui para o processo de inovação social (2010, 119). A autora destaca a importância de se testar novos modelos organizacionais que superem dicotomias e fronteiras entre o mercantil e o não mercantil e a necessidade de se reverem os enquadramentos legais destas novas organizações híbridas.

Algumas organizações têm vindo a ser objeto de estudos de caso enquanto novas formas de empreendedorismo social que combinam a dimensão social e a dimensão económica. De entre estas, conta-se o ColorADD, um código para pessoas daltónicas, desenvolvido por um empreendedor, que organizacionalmente possui uma forma dupla: é uma empresa com fins lucrativos e uma ONG – a ONG ColorADD Social (Ávila e Amorim 2015); e uma organização que combina missão ambiental e missão social, produzindo e vendendo roupas em *upcycling* ao mesmo tempo que contribui para a integração de mulheres: a Vintage for a Cause (Ávila, Amorim e Ferreira 2019).

2. Conceitos vizinhos de terceiro setor, economia social, economia solidária, empreendedorismo social e inovação social

O conceito de empresa social não está difundido em Portugal, sendo necessário ter em conta outros conceitos para dar conta deste campo, pois não estamos perante realidades estanques e isentas de significado estratégico (S. Ferreira 2009). Tratámos, assim, de perceber como alguns desses conceitos têm vindo a ser abordados na literatura.

2.1. Terceiro setor, setor não lucrativo e economia social

Uma parte importante da literatura tem sido dedicada à discussão e clarificação dos conceitos de terceiro setor, setor não lucrativo e economia social. O conceito de economia social tem vindo a afirmar-se crescentemente em alternativa a outros conceitos, como setor não lucrativo ou terceiro setor, muito como resultado do processo de estruturação deste setor em Portugal (S. Ferreira 2015), absorvendo os conceitos de terceiro setor ou de setor não lucrativo.

A quantificação da economia social, terceiro setor ou setor não lucrativo tem estado a cargo de projetos internacionais (Franco *et al.* 2005; Chaves e Monzón 2007; Salamon *et al.* 2012; Monzón e Chaves 2012; 2017), o que tem a vantagem de permitir estabelecer comparações com outros países. Também a Conta Satélite, primeiro das organizações sem fins lucrativos e depois da Economia Social, tem permitido desenhar um retrato do setor a partir de indicadores económicos, como o volume de emprego e a riqueza gerada (INE 2006; 2013; INE e CASES 2016; 2019). Assim, os dados mais recentes da Conta Satélite indicam que ela representa 6,1% do emprego remunerado da economia nacional, 5,3% das remunerações e 3,0% do Valor Acrescentado Bruto (VAB) da economia, tendo sofrido um impacto menor da crise iniciada em 2008.

Esta tem sido uma tendência. Ana Carvalho (2010) trabalhou as bases de dados dos Quadros de Pessoal para fornecer números sobre a dimensão das organizações, idade, receita bruta e níveis de emprego, bem como as atividades que desenvolve. A autora concluiu que o terceiro setor português tem crescido rapidamente, representando 4% do emprego do país em 2007, e com receitas que representam 5,64% do Produto Interno Bruto (PIB). É composto principalmente por organizações muito pequenas, com receitas diminutas, e as suas características mais marcantes são a distribuição desigual do emprego e da receita e a sua forte concentração nos serviços sociais.

Tanto na Europa como em Portugal, o conceito de economia social tem sido abordado a partir da sua trajetória histórica, dado que este é recuperado a partir do século XIX. Álvaro Garrido (2016; Garrido e Pereira 2018) publicou a primeira história da economia social em Portugal.

Uma história marcada por descontinuidades e intermitências, fruto da evolução e propagação das ideologias e da natureza dos regimes políticos em vigor. Na primeira obra, *Cooperação e solidariedade: uma história da economia social*, o autor analisou o período histórico do século XIX, de 1834 a 1910, onde começou a despertar o movimento mutualista e as cooperativas profissionais e operárias que se demarcaram das mais antigas associações assistencialistas ligadas à igreja católica. Analisou igualmente o século XX, de 1926 a 1976, em que refletiu sobre as relações iniciais que se estabeleceram entre as mutualidades e as cooperativas com o corporativismo autoritário, até à Revolução de 1974, que significou uma rutura na relação entre o Estado e a economia social e a afirmação do cooperativismo democrático. Num segundo trabalho, com David Pereira, *A economia social em movimento: uma história das organizações*, estudou o período de 1974 até à atualidade (Garrido e Pereira 2018).

Também Jordi Estivill (2017) faz uma análise da emergência da economia social em Portugal a partir do estudo de uma revista portuense e de peças publicadas do tratado de Ramon de la Sagra em 1840. O autor procura questionar, a partir de pesquisa documental, aquelas que são consideradas as primeiras tendências teóricas sobre a economia social. Revela que o conceito foi utilizado por autores portugueses da época indiciando uma crítica à economia política dominante, alicerçada em propostas de reforma das instituições de caridade, por via de organizações de trabalhadores, como as cooperativas, as associações e as sociedades de ajuda mútua. Também Pierre Marie (2019) faz uma revisão histórica desde a Revolução de 1974.

Nas discussões conceptuais sobre a economia social, estão presentes na literatura autores que analisam as questões relativas ao conceito de economia social na sua abordagem histórica e dinâmica atual, recorrendo às principais características e fundamentos da economia social, seus atores e respetiva tipologia (F. Nunes, Reto e Carneiro 2001; Caeiro 2008; Mendes 2011; Campos 2015; Pitacas e Sá 2019), e autores como Rui Namorado (2004), que analisa as diferentes organizações que compõem a economia social portuguesa, cooperativas, associações, mutualidades e fundações, como uma galáxia constituída pelas suas constelações. A questão do enquadramento jurídico da economia social, em particular a Lei de Bases da Economia Social, é tratada por Rui Namorado noutros trabalhos (2006; 2007a). É esta Lei de Bases que define em Portugal as características e os limites da economia social, identificando-a a partir da sua forma organizacional — cooperativas, associações mutualistas, misericórdias, fundações, IPSS, associações com fins altruísticos que atuem no âmbito cultural, recreativo, do desporto e do desenvolvimento local, entidades do subsector comunitário e autogestionário. Contempla ainda a possibilidade de inclusão de outras entidades que respeitem os princípios da economia social. Estes princípios incluem:

- a) O primado das pessoas e dos objetivos sociais;
- b) A adesão e participação livre e voluntária;
- c) O controlo democrático dos respetivos órgãos pelos seus membros;
- d) A conciliação entre o interesse dos membros, utilizadores ou beneficiários e o interesse geral;
- e) O respeito pelos valores da solidariedade, da igualdade e da não discriminação, da coesão social, da justiça e da equidade, da transparência, da responsabilidade individual e social partilhada e da subsidiariedade;
- f) A gestão autónoma e independente das autoridades públicas e de quaisquer outras entidades exteriores à economia social;
- g) A afetação dos excedentes à prossecução dos fins das entidades da economia social de acordo com o interesse geral, sem prejuízo do respeito pela especificidade

da distribuição dos excedentes, própria da natureza e do substrato de cada entidade da economia social, constitucionalmente consagrada.³

Há numerosos estudos sobre as formas organizacionais que compõem a economia social, como o caso das misericórdias (G. Pereira 2002; Peñalver, Castela e Sousa 2012; Mourão e Enes 2017; Macías Ruano *et al.* 2020), das mutualidades (Rosendo 1996; Barros e Santos 1998), das fundações (Fernandes 2011; Farinho 2013; Jesus e Costa 2013; Gonçalves 2014), das associações (Freire *et al.* 2004; Vilaça 1994; Pires 2004; Marie 2017; M. R. Borges *et al.* 2020) ou as cooperativas (Barros e Santos 1999; Namorado 2005, 2007b; J. Ferreira 2010). Encontramos estudos dedicados a ramos específicos das cooperativas ou a aspetos específicos destes ramos, como cooperativas as agrícolas (Rebelo e Caldas 2015), as cooperativas de solidariedade social (F. Paiva 1997;), as cooperativas de crédito (Meira 2015), as cooperativas de consumo (H. Pereira 2012), as cooperativas de habitação (Simões, Sardinha e Carvalho 2005), as cooperativas de trabalho (Meira, Martins e Fernandes 2017) ou as cooperativas elétricas (Alves 1999).

Pelo lugar que a economia social ocupa no Estado Social, mas também porque o seu ressurgimento se deu grandemente na sequência das discussões sobre o futuro do Estado-Providência, não surpreende que alguma literatura seja focada também na relação com o Estado social. O enfoque no seu papel e relações no âmbito do Estado Social tem sobretudo girado em torno dos conceitos de terceiro setor ou de setor não lucrativo, ou das principais organizações que o compõem, as IPSS. Sílvia Ferreira (2013) procura perceber as características específicas desta relação no contexto do Estado-Providência português e da sua crise; Vasco Almeida (2011a) analisa o terceiro setor numa perspetiva de complementaridade institucional e do seu papel na governação do bem-estar, e do papel das OES na implantação das cantinas sociais em contexto de crise (V. Almeida 2016); Martinho (2016) analisa a cooperação entre o Estado e o setor social e solidário; P. Ramos (2014) analisa a mudança da relação entre a administração pública e as IPSS como elemento da mudança de paradigma do Estado Social; e Guerra e Santos (2014) estudam as representações de atores-chave do ecossistema da economia social acerca desta relação. No projeto internacional SOLIDUS – Solidarity in European societies: empowerment, social justice and citizenship, comparou-se, em cinco países europeus, incluindo Portugal, a relação de colaboração e coprodução entre agências públicas e organizações do terceiro setor em contexto de austeridade (Eschweiler e Hulgård 2018).

O papel das organizações religiosas no bem-estar e no associativismo tem também vindo a ser abordado. Alberta Giorgi e Guya Accornero (2018) exploram como a crise económica resultou numa maior colaboração entre organizações religiosas e a administração pública. As organizações locais, como a Cáritas, foram ganhando um papel importante na coordenação e prestação de serviços de bem-estar social à medida que a crise acelerou as tendências de subsidiariedade e governança. Centrando-se na Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, Paul Manuel e Miguel Glatzer (2019) examinam o papel e a função das organizações religiosas na prestação de serviços sociais e no fortalecimento da vida associativa em Portugal. O associativismo, que está na base das organizações católicas, nomeadamente no campo social, mas também político, é enfatizado, além de um enfoque mais institucional (Manuel 2013).

Daniel Melo e Renato Carmo (2008) fazem uma abordagem teórica aos conceitos de capital social, terceiro setor e desenvolvimento local. A partir de uma análise histórica da evolução das associações voluntárias e da sua relação com os órgãos públicos, focam o impacto de alguns programas regionais e locais e as suas consequências no território nacional.

3 Art.º 5.º da Lei n.º 30/2013, de 8 de maio. Disponível em <<https://data.dre.pt/eli/lei/30/2013/5/8/p/dre/pt/html>>.

2.2. Economia solidária

O conceito de economia solidária é mais recente, e tem as marcas da sua influência a partir da América Latina e da Europa, mas não só. De facto, podemos identificar diferentes significados e debates em torno da economia solidária em Portugal, e aspetos específicos. Apesar de tudo, falta ainda quer o conhecimento, quer o reconhecimento da economia solidária (Hespanha *et al.* 2015; Hespanha 2019).

Rogério Roque Amaro (2009) identifica um modelo francófono e um modelo latino-americano de economia solidária. No primeiro, destaca o desenvolvimento de atividades económicas que dão primazia à gestão democrática e à missão social perante o interesse individual e a maximização de lucros. Salienta a combinação de recursos numa lógica de reciprocidade (dons ou dádivas, trabalho voluntário ou outros envolvimento informais) e de redistribuição (os que são obtidos por contratualização de serviços de interesse geral com o Estado Social e os que resultam de atividades mercantis através da participação no mercado) O modelo latino-americano está muito ligado às práticas sociais, culturais e políticas enraizadas nas lutas desses povos pela sobrevivência e emancipação. A economia solidária caracteriza-se pela sua oposição ao individualismo competitivo que caracteriza o comportamento económico dominante nas sociedades capitalistas e pela importância que dá à promoção da solidariedade entre os diferentes atores, através do fomento da prática da autogestão e da repartição dos direitos de propriedade.

Amaro propõe um terceiro modelo de economia solidária específico da região da Macaronésia, baseado numa experiência muito própria do território. Esta economia solidária envolve quatro arquipélagos: Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira (Portugal), Canárias (Espanha) e Cabo Verde. A versão da Macaronésia assume uma preocupação explícita pelas dimensões culturais, ambientais, territoriais, científicas e de gestão, que estão ausentes ou implícitas (subjacentes, mas não afirmadas) nas outras duas versões.

Jordi Estivill (2009) propõe uma leitura do caso português próxima do modelo latino-americano. Em Portugal, os mecanismos públicos de proteção laboral e social foram instalados tardiamente e em grande parte sob um regime autoritário. Acresce a grande influência das associações da igreja católica que desempenhavam um importante papel na intervenção social. Pequenos setores da burguesia “iluminada”, em geral republicanos e laicos, patrocinavam e apoiavam as iniciativas da economia social laica.

A ligação à agricultura, onde os atores sociais têm tradicionalmente maior dificuldade de se organizar em formas associativas e sindicais como acontece com o proletariado industrial e urbano, revela muito sobre a forma como a economia social se desenvolveu nos países da Europa do Sul. A este propósito, Estivill (2009) refere que a conceptualização plural da economia de Laville — baseada nas propostas de Polanyi e de Mauss, e que assenta nos princípios da reciprocidade, domesticidade e redistribuição — se adapta melhor à realidade da economia solidária portuguesa, que se baseia na família e na agricultura. O autor verificou igualmente que em países como Portugal as iniciativas da economia social tiveram uma dimensão local importante. Cooperativas, associações e sociedades mútuas visavam não só dar resposta a necessidades económicas urgentes, mas também promover experiências socioculturais (ateneus, sociedades culturais, escolas, coros e bandas, centros de teatro e recreação, casinos populares, etc.). Talvez por esse motivo, em países como Portugal, se encontra uma grande ligação destas associações ao desenvolvimento territorial local e uma maior associação entre desenvolvimento local e economia social e solidária. Um exemplo da discussão da economia solidária em articulação com o desenvolvimento local é a tese de doutoramento de Cristiane Cardoso (2012), que analisa os fatores críticos de sucesso e identifica os benefícios obtidos pelos agentes envolvidos no processo de criação e manutenção de redes de

PME (Pequenas e Médias Empresas) e organizações da economia solidária numa perspetiva de contribuir para a promoção do desenvolvimento sustentável. Este tem sido também o enfoque de Pedro Hespanha (2009), que faz uma reflexão acerca das formas que designa de economias populares, englobando a realidade camponesa e operária, as economias locais, o artesanato e a pequena produção familiar, e o saber económico popular. O autor verifica que o sistema económico capitalista nunca conseguiu desagregar totalmente as relações sociais baseadas na reciprocidade e na entreatajuda.

Mais próxima da versão francófona, Britta Baumgarten (2017) identifica uma pluralidade de formas de economia solidária em Portugal, como centros culturais auto-organizados, grupos de agricultura urbana e redes de troca baseados na solidariedade e reciprocidade. A partir de um inquérito a 35 projetos da Rede Convergir, a autora concluiu que a ascensão de novos projetos nos últimos anos segue tendências internacionais ligadas ao desenvolvimento sustentável e à sua ligação em rede.

Pedro Hespanha, Luciane Santos, Beatriz Silva e Eber Quiñonez (2015) analisaram e clarificaram o conceito de economia solidária, identificando os seus critérios e as iniciativas económicas informais da comunidade. Os autores argumentam no sentido da adoção de uma abordagem inclusiva de economia solidária a fim de reconhecer a diversidade das iniciativas nela incluídas, desde as menos formalizadas, com pouca ou nenhuma relação com o mercado e intimamente associadas à economia popular, às mais híbridas e flexíveis, que estão a emergir em contextos urbanos sob os princípios da reciprocidade, troca direta e redistribuição.

As abordagens descritas tendem a recorrer aos quadros teóricos internacionais, nomeadamente aqueles inspirados em Polanyi, assinalando as diversas formas de economia e de solidariedade com uma inevitável componente política (Portela 2009). Estas perspetivas, que encerram uma tentativa de pensar alternativas à economia mercantil, permitem discutir também a sustentabilidade (Amaro 2016). De igual modo, são estudados casos, enquadrados nestas perspetivas, como o comércio justo (Coelho 2008), numa iniciativa de entreatajuda no âmbito do movimento de transição (Freitas 2014), a agricultura urbana (Paizinho e Ferreira 2017) ou as moedas sociais e mercados de troca (Santos e Silva 2014; Coelho 2019).

Outras perspetivas do conceito de economia solidária estão centradas no conceito de solidariedade, com ênfase sobretudo na dimensão social das iniciativas, encontrando frequentemente a sua expressão nas atividades das organizações do terceiro setor. Neste campo da literatura, é menos frequente encontrar referência ao papel político e crítico das iniciativas da economia solidária. Foi este o caminho de Maria da Conceição Ramos (2011), que caracteriza a economia solidária evidenciando a sua importância enquanto instrumento de inclusão e ação social, com potencial de empregabilidade, de coesão, de cidadania e de desenvolvimento local e comunitário. Neste trabalho, a autora refere o papel da ANDC (Associação Nacional de Direito ao Crédito) enquanto instrumento inovador para desenvolver o empreendedorismo e atenuar o efeito das desigualdades sociais da globalização da economia.

Nesta senda, é possível inventariar igualmente os trabalhos de Raquel Freitas (2014), que reflete sobre o potencial da economia solidária para contrariar os efeitos da desintegração local, através da análise de uma experiência concreta, a iniciativa AJUDADA, que decorreu em Portalegre; e de Anderson Pacheco (2016), na qual analisa as conjunturas, o processo operacional e os impactos de duas inovações sociais em organizações da economia solidária, uma no Brasil, outra em Portugal, e o seu papel na coesão social.

2.3. Empreendedorismo social

O conceito de empreendedorismo social é relativamente recente, tendo vindo a ser articulado com outros conceitos, como o de empresa social, economia social e terceiro setor. Tanto é possível encontrar literatura sobre empreendedorismo social proveniente do campo dos estudos de empreendedorismo económico como dos estudos das organizações e práticas da economia social. Uma ilustração do primeiro caso são os congressos da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, onde o empreendedorismo é abordado a partir de três enfoques: i) o empreendedorismo que relata situações relativas à criação ou às estratégias de crescimento de empresas; ii) o empreendedorismo social que agrupa um conjunto de casos que descrevem e discutem projetos ou instituições sem fins lucrativos; iii) as estruturas e programas de apoio ao empreendedorismo, que incluem casos que evidenciam o papel de um conjunto de recursos e programas que facilitam a atividade empreendedora (L. Carvalho *et al.* 2015).

Como acontece com os outros conceitos, um dos interesses na literatura tem incidido sobre os significados de empreendedorismo social. Estes significados refletem também tradições conceptuais, disciplinares e geográficas (Parente *et al.* 2011; Parente e Quintão 2014). A partir de entrevistas a organizações e projetos de empreendedores sociais, Vander Casaqui (2014) procura compreender como os cenários sociais, o clima mediático e as situações económicas influenciam a atribuição de valor e a produção de significados ao empreendedor social.

A literatura sobre o empreendedorismo social assume em Portugal três tipo de significados ou abordagens empíricas: i) a que insere o fenómeno do empreendedorismo social no contexto das organizações da economia social; ii) a que assume um enfoque individual, a partir da influência anglo-saxónica, e privilegia o papel do empreendedor social; iii) a que foca a promoção do microempreendedorismo individual na resolução do desemprego e na criação de emprego.

2.3.1 Empreendedorismo coletivo

Na abordagem do empreendedorismo coletivo, tende a aplicar-se este conceito às organizações da economia social. Um trabalho relevante foi o projeto coordenado por Cristina Parente na Universidade do Porto sobre “Empreendedorismo Social em Portugal: as políticas, as organizações e as práticas de educação/formação”, em que se pretendeu analisar as estruturas e dinâmicas do empreendedorismo social nas organizações da economia social. Este estudo teve como caso as seguintes formas organizacionais: associações em geral, associações de desenvolvimento local, associações mutualistas, cooperativas de solidariedade social ou multisetorial, fundações de solidariedade social, misericórdias e outras organizações religiosas (Parente 2014).

Neste estudo, foram focados vários aspetos do empreendedorismo social na economia social, como as representações de atores-chave do terceiro setor português sobre perspetivas de empreendedorismo social (Parente *et al.* 2012), ou os tipos de empreendedorismo social aplicados nas organizações do terceiro setor (Parente, Lopes e Marcos 2014). Neste trabalho, as autoras propõem uma tipologia de três perfis de empreendedorismo social baseados em diferentes configurações de características-chave das organizações: gestão de recursos humanos, organização do trabalho, gestão do planeamento, gestão de voluntariado e sustentabilidade financeira. As organizações identificadas como moderadamente orientadas para o empreendedorismo social enfatizavam a procura de iniciativas direta ou indiretamente ligadas à sustentabilidade financeira, e as organizações com forte orientação para o empreendedorismo social eram aquelas onde a sustentabilidade financeira e o uso da gestão de recursos humanos era mais empreendedora e/ou a organização do trabalho era mais robusta.

Neste estudo, é sugerida a presença de diferentes modelos de empreendedorismo organizacional: um que enfatiza a inovação social e outro que enfatiza a procura da sustentabilidade financeira e da eficiência organizacional a partir de práticas mercantis e empresariais.

Na tendência da enfatização da eficiência e eficácia organizacional, encontram-se estudos como o de Fátima David, Rute Abreu, Liliane Segura e Henrique Formigoni (2014), que descrevem o empreendedorismo social como a criação de valor social para a comunidade, promovendo o emprego, minorando a exclusão social e a conflitualidade, e aumentando as valências de apoio e os benefícios da comunidade. Neste trabalho, os autores analisam a situação das IPSS no plano da sua sustentabilidade financeira e avançam com um conjunto de recomendações quanto à gestão organizacional.

Encontram-se igualmente autores, como Vania Estivaleta, Taís de Andrade, Vívian Costa e Lisiane Faller (2016), que analisam a perceção de empreendedores sociais em organizações sociais relativamente a preocupações com a sustentabilidade nas suas diferentes dimensões – social, ambiental e económica. Estes autores exploram o conceito do *Triple Bottom Line* para analisar como os empreendedores sociais se posicionam quanto à procura simultânea de crescimento económico, qualidade ambiental e igualdade social nas suas organizações. Felício, Gonçalves e Gonçalves (2013) também analisam o papel do empreendedorismo social (entendido como a capacidade de introduzir processos de inovação social) e da liderança transformacional na criação de valor social e no desempenho organizacional de organizações sociais sem fins lucrativos. Em linha idêntica, Bernardino e Santos (2019) estudam o modo como a gestão de recursos em organizações sociais influencia o seu desempenho. Num outro estudo, este conceito é mobilizado em comparação com o de empreendedorismo comercial, mostrando, através de um Estudo de caso, que uma orientação excessiva para o lucro pode pôr em causa a ideia de empreendedorismo social (Góes 2012).

O conceito de empreendedorismo social também é aplicado no caso das cooperativas para sublinhar o potencial dos modelos mercantis. Vítor Figueiredo e Mário Franco (2013) refletem sobre a forma como o sucesso das cooperativas e a sua missão social está dependente da adoção de ações de empreendedorismo social e estratégico. Os autores propõem um modelo integrativo que permita compreender como o empreendedorismo estratégico e social pode criar sustentabilidade económica e social nestas organizações. Neste trabalho, entendem as cooperativas como empresas sociais, ou seja, uma hibridização entre associação e empresa empresarial, que atuam segundo as leis do mercado para atingir objetivos sociais.

A aplicação do conceito de empreendedorismo social com ênfase na inovação social está presente no estudo levado a cabo pelo IES-Social Business School, e o IPAV – Instituto Padre António Vieira, que deu lugar ao MIES – Mapa de Empreendedorismo e de Inovação Social. Neste estudo, fez-se um mapeamento de 134 iniciativas de elevado potencial de empreendedorismo e inovação social no Norte, Alentejo e região Centro de Portugal. A seleção das iniciativas baseou-se em cinco critérios: i) forte missão social; ii) potencial de impacto (para transformar políticas públicas, mercados e comportamentos, e nas dinâmicas da sociedade e/ou no ambiente); iii) capacidade de empoderamento local e inclusão social (envolvendo e capacitando os beneficiários e outras partes interessadas); iv) potencial de inovação e de sustentabilidade (através de novas soluções baseadas em modelos de funcionamento eficientes e viáveis que desafiam a visão tradicional); v) potencial de crescimento (com a preocupação e a capacidade de escalar a solução e/ou de a disseminar através de replicação) (Megre, Martins e Salvado 2012; IES/IPAV 2015).

A abordagem do empreendedorismo pela inovação tem focalizado estudos de caso de iniciativas de organizações tão diferentes como a Escolinha de Rugby da Galiza, em Cascais (L. Carvalho *et al.* 2015), a cooperativa de habitação e construção económica Bem-vinda

a Liberdade, em Setúbal (Simões, Sardinha e Carvalho 2005), a Cooperativa Terra Chã (Bernardino e Santos 2017), a ColorADD (Ávila e Amorim 2015), a Bolsa de Valores Sociais (Bernardino e Santos 2016), o projeto “Marias” (Leite 2012), o projeto “Dar Sentido à Vida” (Bastos 2016), entre outros.

2.3.2. Empreendedorismo individual

Na abordagem individual do empreendedorismo social, foca-se o indivíduo empreendedor. Como tal, uma das ênfases desta literatura são os traços das trajetórias ou do perfil do empreendedor social.

Susana Bernardino e José Freitas Santos analisaram características psicográficas e demográficas (2016) e a influência do percurso profissional e educacional (J. Santos e Bernardino 2014; Bernardino e Santos, 2015) e a perceção da viabilidade da iniciativa (J. Santos e Bernardino 2014) dos empreendedores sociais que criaram ONG e outros projetos registados na Bolsa de Valores Sociais e em ONGD. Estudaram também o modo como os traços de personalidade e o género determinam diferentes predisposições para a criação de empreendimentos sociais (Bernardino, Santos e Ribeiro 2018).

Noutros estudos, tenta perceber-se como as motivações e representações dos empreendedores sociais moldam os processos de empreendedorismo. Tal é o caso do estudo de Braga, Proença e Ferreira (2014), que, através de entrevistas a 13 empreendedores, exploram os fatores que motivam as pessoas a criar, desenvolver e manter um projeto de empreendedorismo social.

As competências empreendedoras são também perspetivadas como sendo passíveis de serem adquiridas, nomeadamente através de formação. A partir de um estudo sobre as necessidades específicas de formação junto de empreendedores sociais e outros *stakeholders* envolvidos na disseminação do empreendedorismo social em três países europeus, Helena Silva, Marlene Amorim e Marta Dias (2015) concluem que as necessidades diferem das dos empreendedores e gestores tradicionais e apontam para a importância de se desenvolverem cursos e ferramentas para estes empreendedores.

2.3.3. Microempreendedorismo e criação de emprego

Neste domínio, a premissa está assente no facto de, independentemente da escala do empreendimento e de este ter ou não uma missão social subjacente, «estes indivíduos não est[arem] a resolver apenas o seu problema mas, ao fazê-lo, contribu[í]r para o desenvolvimento local e para o progresso económico geral», como alertam José Portela, Pedro Hespanha, Cláudia Nogueira, Mário Sérgio Teixeira e Alberto Baptista (2008, 23).

De entre esta literatura, encontram-se autores, como Mónica Santos e Paula Guerra (2012), que recorrem aos quadros conceptuais do empreendedorismo social e da economia social para analisar um conjunto de políticas sociais nacionais criadas a partir de meados de 1990, pondo a tónica nos eixos da criação de emprego e do incremento das qualificações, do apoio e dinamização da economia social, do desenvolvimento local e fortalecimento das parcerias na inventariação de respostas aos grupos mais desfavorecidos.

2.4. Inovação social

O conceito de inovação social é outro que ganhou popularidade, fazendo convergir estudos de várias áreas disciplinares e enfoques analíticos. A sua utilização mais frequente ocorre no campo das organizações da economia social/terceiro setor, do desenvolvimento local e desenvolvimento territorial, frequentemente lado a lado com o conceito de inovação e, mais recentemente, associado ao conceito de empreendedorismo social.

O uso mais antigo do conceito está associado à emergência do conceito de terceiro setor e às descrições das organizações como mais inovadoras do que as organizações estatais e mais capazes de dar resposta aos problemas sociais do que as empresas. É nesta tradição que se inserem as abordagens das organizações do terceiro setor enquanto inovação social ou fonte de inovação social (V. Almeida 2006; Vieira, Parente e Barbosa 2017).

2.4.1. A inovação social nas organizações

Num conjunto de estudos, foca-se o processo de inovação social por parte de organizações, nomeadamente refletindo no modo como estas inovações são desencadeadas, construídas e disseminadas. Nestes estudos, não se tende a focar as organizações em si mas, antes, os projetos por elas desenvolvidos. Neste sentido, nas abordagens inspiradas pela literatura da inovação, costuma considerar-se que esta é algo que se pode planear. Bastos (2016), por exemplo, estuda o projeto “Dar Sentido à Vida”, da IPSS SAOM, em termos do ciclo de inovação social proposto no *Open Book of Social Innovation*, discutindo o seu potencial de replicação a partir de um conjunto de indicadores considerados relevantes: os atributos do modelo de intervenção a ampliar, os atributos dos promotores, a estratégia da implementação, os atributos da comunidade ou grupos beneficiários e o contexto social e político. Vera Diogo e Paula Guerra (2013) estudam o modo como as representações identitárias dos *stakeholders* da Associação Humanitária Habitat Portugal (AHH) têm ressonância com um conjunto de princípios associados à inovação social. Na sua tese de doutoramento, Pacheco (2016) faz um estudo comparativo de dois casos de inovação social, em Portugal (Centro Comunitário Paróquia de Carcavelos) e no Brasil (Saúde Criança), a partir do ciclo de inovação e tendo em conta o seu modelo de gestão e o seu impacto social.

As parcerias entre organizações são concebidas como oportunidade de inovação social, nomeadamente as que envolvem o terceiro setor, o setor lucrativo e o setor público. Michele Borges (2017) e Maria Borges com outros autores/as (2020) estudam parcerias intersetoriais, e Liliana Ávila e Marlene Amorim (2015) estudam colaborações entre organizações sem fins lucrativos e empresas no desenvolvimento de iniciativas de inovação social em Portugal.

2.4.2. A inovação social nos territórios

O uso do conceito de inovação social (IS) numa perspetiva territorial ou comunitária está associado, em termos internacionais, a Frank Moulaert e à sua equipa. Tendo participado num destes estudos, André e Abreu (2012) discutem o conceito de inovação social como a capacidade de transformar as relações de poder através dos processos e identificam as suas principais dimensões analíticas: a natureza, os estímulos, os recursos e dinâmicas, os agentes, e os meios inovadores ou criativos. Os autores dão particular importância à quinta dimensão de análise, correspondente à espacialidade do processo de inovação social, ou seja, às características dos meios inovadores ou criativos. Num balanço sobre os diferentes significados do conceito, também Alcides Monteiro (2019) sugere uma definição de inovação social associada a estratégias de desenvolvimento local que enfatiza, num dos seus eixos, uma dimensão política que aponta para a missão social e para uma visão transformadora. A ideia de que a

IS pode ser concebida numa perspetiva sistémica e transformadora é também a proposta de Joana Dias e Maria Partidário (2019), que a contrastam com uma perspetiva que considera a IS como algo que pode ser observado, medido e analisado.

Numa perspetiva territorial, tem sido identificada a necessidade de indicadores sobre o papel e o impacto da inovação social no desenvolvimento regional (Novikova 2018; Albuquerque e Rocha 2019).

Também aqui os estudos se focam no papel de organizações sociais, nomeadamente empresas sociais, nos processos de inovação social promotores de desenvolvimento local. É o caso de um estudo do Chapitô. A perspetiva de fazer das artes do circo uma forma de inclusão inaugurou em Portugal uma nova abordagem do problema da exclusão e marginalização de crianças e de jovens (André e Reis 2009). Bernardino e Santos (2017) analisam o caso da Cooperativa Terra Chã e da sua interação com o território no desenvolvimento de processos de inovação social. A resposta inovadora emerge de diferentes atividades: a combinação de recursos locais existentes (recursos naturais) de forma inovadora para proteger o meio ambiente e aumentar o turismo; a identificação de novas fontes de receita; as parcerias com outras instituições (públicas ou privadas) que partilham valores culturais e sociais comuns; além da inclusão da comunidade na organização. Naldeir Vieira e outros/as autores/as (2017) estudam o caso do Grupo de Miro e o modo como as suas ações tiveram impacto no desenvolvimento e promoção de inovações sociais. Os autores destacam neste trabalho que a evolução e o sucesso do Grupo de Miro estão muito ligados ao seu promotor, que teve a capacidade de exercer forte influência na dinâmica organizacional. Finalmente, Bernadete Bittencourt e Luciana Ronconi (2016) analisam o caso de uma inovação social desencadeada a partir da economia social, a Bolsa de Terras, cujo objetivo era tornar úteis terras abandonadas, e que se transformou numa política nacional.

Paula Guerra, Teresa Marques e Vera Diogo (2010) analisam a relação entre iniciativas de inovação social do terceiro setor e o desenvolvimento espacial. As autoras focam três casos: um projeto nacional sobre igualdade de género, executado por uma rede da Associação de Desenvolvimento Local Animar; uma instituição social privada com foco na saúde e bem-estar — Espaço T; e uma associação sem fins lucrativos com foco na habitação — Associação Humanitária Habitat.

2.4.3. Promoção da IS

Os contextos e ações promotoras da inovação social são um importante foco na literatura, marcando a viragem para perspetivas de inovação social que a concebem como passível de ser planeada e implementada. Como tal, alguns estudos têm sido focados em políticas de promoção da inovação social, como é o caso da iniciativa comunitária EQUAL (J. M. Henriques 2009), ou do programa LEADER (Neto, Santos e Serrano 2014), ou, mais recentemente, da Iniciativa Portugal Inovação Social (F. Almeida e Santos 2017; H. Pinto *et al.* 2021).

Paulo Neto, Anabela Santos e Maria Serrano (2014) analisaram o papel, a eficácia e o valor acrescentado das políticas públicas de apoio às redes locais de empreendedorismo e inovação nas zonas rurais, mais especificamente na região do Alentejo. O Programa LEADER surgiu em 1991 como instrumento de política de desenvolvimento orientada para as zonas rurais. O conceito subjacente à abordagem LEADER é que as estratégias de desenvolvimento são mais eficazes e eficientes se decididas e implementadas a nível local pelos atores locais, numa lógica de *bottom-up*. O apoio financeiro do programa foi concedido a grupos de ação local, que resultaram de parcerias entre membros do setor público e do setor privado (ou sem fins lucrativos), em pequenas comunidades rurais, para implementar estratégias de desenvolvimento local.

A iniciativa EQUAL, que decorreu entre 2001 e 2009, foi assinalada como a primeira iniciativa a promover explicitamente e sistematicamente a inovação social. Esta iniciativa assentou nos seguintes princípios: «inovação, trabalho em parceria, *empowerment* e proximidade às populações-alvo, igualdade de género, cooperação transnacional, envolvimento dos empregadores e disseminação das práticas» (Vale 2010, 8).

A iniciativa Portugal Inovação Social, mais recente, é uma iniciativa-piloto na União Europeia, a decorrer em Portugal no período 2014–2020, que visa a promoção da inovação social através do apoio financeiro a Iniciativas de Inovação e de Empreendedorismo Social (IIES), definidas como «projetos de inovação social (normalmente incubadas em organizações existentes ou levando à criação de uma nova organização de missão social) que visam implementar e desenvolver intervenções sobre problemas sociais que possam vir a constituir novas respostas, diferenciadas das respostas convencionais, com impacto social e eficientes na utilização de recursos» (F. Almeida e Santos 2017, 453). Alinhada com as políticas da UE, nomeadamente com a Social Business Initiative, introduz novas ideias, como a da participação do setor privado na resolução de problemas sociais, quer através do desenvolvimento de inovações sociais, quer enquanto investidor, e a mensuração do impacto social dos projetos como condição para o seu financiamento.

Lars Hulgård e Sílvia Ferreira (2019) propõem uma tipologia de quatro discursos sobre inovação social, correspondendo a quatro discursos sobre o papel do Estado e a quatro formas de governação da inovação social: o discurso do voluntarismo, que concebe o papel dos indivíduos como empreendedores heroicos, promovendo a inovação social; o discursos dos movimentos sociais, que concebe a sociedade civil como o lugar onde se iniciam as inovações sociais, consistindo o papel do Estado na criação de condições para a existência de uma sociedade civil forte e na institucionalização das inovações sociais em políticas públicas; o discurso da nova gestão pública, que percebe a inovação social como a incorporação de modelos e práticas do setor lucrativo e da racionalidade mercantil no setor público e na sociedade civil; e o discurso da nova governação pública, que concebe as parcerias intersetoriais como a base da emergência da inovação social e o papel do Estado como capacitador destas parcerias. Neste último entendimento de inovação social, existe proximidade com a discussão sobre os paralelismos entre o conceito de gestão social e o conceito de inovação social (K. Silva e Pacheco 2018). Carla Nogueira, Hugo Pinto, André Guerreiro e Fábio Sampaio, através da experiência de projetos de investigação-ação em parcerias intersetoriais que visam promover a inovação social, como o Atlantic Social Lab, refletem na criação de ecossistemas promotores de inovação social e no papel das políticas públicas promotoras destes ecossistemas (Nogueira, Pinto e Sampaio 2017; Guerreiro et al. 2020).

Ana Melro e Lúcia Oliveira (2017) fazem uma reflexão em como os ambientes coletivos de aprendizagem podem contribuir para o desenvolvimento de projetos de inovação social e, conseqüentemente, para o desenvolvimento territorial. As autoras pretenderam neste trabalho analisar os impactos dos vários programas de formação e de iniciativas certificadas como empreendedorismo social levadas a cabo pelo IES-Social Business School entre 2009 e 2016, tendo como uma das suas conclusões a ideia de que ambientes coletivos de aprendizagem empoderam indivíduos no sentido de construírem iniciativas mais eficientes, efetivas e com maior impacto.

O papel das universidades na promoção da inovação social é também objeto de estudo, particularmente de projetos desenvolvidos em diversas universidades do País, como a Universidade do Minho (S. Monteiro *et al.* 2021), a Universidade de Aveiro (Ávila *et al.* 2016; Franqueira e Gomes 2017) ou a Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (B. Silva e S. Ferreira 2015).

3. Dimensões sociais, económicas e de governança das empresas sociais

Revemos aqui um conjunto de literatura de relevo para as temáticas das empresas sociais, reportando-nos às dimensões sociais, económicas e da sua governança, articulando, assim, as dimensões usadas pelo projeto TIMES na caracterização das empresas sociais. Esta literatura não se reporta explicitamente ao conceito de empresa social, apesar de muitas das suas organizações terem sido descritas como empresas sociais, como se viu anteriormente. Nela, existem marcas contextuais e históricas: uma evolução a partir do momento em que estas organizações são inicialmente consideradas nos debates sobre as políticas públicas e sociais, tendo vindo a alargar-se o campo à medida que outras disciplinas se interessam por esta área. Os temas recentes conseguem demonstrar a trajetória de evolução para preocupações relativas à gestão e sustentabilidade, governação, transparência e stakeholders, inovação social.

3.1. Dimensão social

A dimensão social das empresas sociais é partilhada com a maioria das organizações da economia social e solidária e do terceiro setor. Refere-se à missão social, à primazia dessa mesma missão social, traduzida na não lucratividade ou limitação à distribuição de excedentes ou lucros e no seu enraizamento num grupo de cidadãos ou organizações do terceiro setor, de acordo com a abordagem às empresas sociais que adotámos neste projeto.

A pluralidade dos papéis das organizações da economia social — social, económico e político — é assinalada sobretudo a partir dos estudos que possuem uma influência europeia, na perspetiva dos discursos sobre o terceiro setor (S. Ferreira 2009) e da abordagem institucionalista das complementaridades institucionais (V. Almeida 2011a). Nos estudos, aponta-se para um conjunto de problemáticas sociais — pobreza, desemprego e exclusão económica, despovoamento de territórios — muitas das quais agravadas pelas crises e apresenta-se o papel das organizações.

Neste quadro, pode identificar-se a literatura, sobretudo a partir da sociologia, em que se estuda o papel da economia social na promoção do **emprego e da empregabilidade**, pela geração de emprego direto e indireto (Soares *et al.* 2012) em determinados territórios (M. Sousa e Kovács 2014) e a adoção e execução de políticas públicas de promoção do emprego, quer enquanto empregadora, quer enquanto executante de iniciativas (J. Paiva *et al.* 2015), ou pelo contributo da economia social e solidária para a integração económica (J. M. Henriques 2010). Natália Monteiro e Stewart (2015) estudam o contributo das cooperativas para a geração e manutenção do emprego em comparação com o setor lucrativo, mais orientado para a maximização do lucro. André e Abreu (2010) coordenaram uma investigação europeia sobre estratégias criativas de criação de emprego por parte do terceiro setor, onde se inclui o caso do projeto Sabura, da Cova da Moura.

Júlio Paiva, Liliana Pinto, Alcides Monteiro e Nuno Augusto (2015) analisam o papel das políticas ativas de emprego no perfil de emprego das organizações da economia social. O objetivo foi caracterizar este setor enquanto entidade empregadora e promotora da empregabilidade. Os resultados revelam que o setor da economia social é um importante agente no que respeita à criação de empregos e produção de riqueza. Além de intervir diretamente na prestação de serviços fundamentais (apoio a idosos, cuidado de crianças), cresce a importância destas organizações enquanto entidades que criam postos de trabalho e empregam diretamente. Os autores verificaram que uma das estratégias deste setor para a manutenção e possível alargamento dos quadros de colaboradores tem sido o recurso a medidas ativas de emprego. Quanto à promoção da empregabilidade, no estudo verificou-se que uma parte significativa das mesmas (44%) não desenvolve atividades neste domínio. No entanto, foi possível verificar que

a categoria dos desempregados como grupo-alvo da intervenção tem vindo a aumentar. Na mesma senda, Júlio Paiva e colegas (2015), no âmbito dos estudos da EAPN-Portugal, também abordam o caso das Empresas de Inserção como um exemplo da intervenção direta das organizações da economia social na implementação de medidas ativas de emprego.

Outra área de enfoque é a das **políticas sociais**, em especial dos serviços sociais e dos projetos sociais, dos quais as OES são importante provedor. Estes estudos permitem assinalar o seu lugar no Estado Social em Portugal e o modo como ambos coevoluíram nesta relação (J. Ferreira 2010; Correia 2013), nomeadamente com ênfase no seu papel na atenuação dos efeitos da crise ou na implementação de políticas de emergência social em geral (E. Santos *et al.* 2016), ou em medidas específicas como as cantinas sociais (V. Almeida 2016). Alcides Monteiro (2014) analisa a influência das organizações locais na conceção e prestação de serviços sociais com o Estado. Os resultados revelam que estas organizações visam a promoção do desenvolvimento local (social e económico) e podem desempenhar um importante papel de mediação entre as diretrizes programáticas do Estado e a sua execução, refletindo fortemente a sua própria identidade política, tanto no processo como nos resultados.

O **desenvolvimento local e territorial** é também uma área de enfoque (M. C. Ramos 2013; A. Monteiro 2014). Destacam-se os estudos de caso já referidos sobre o papel das organizações na promoção da inovação social (André e Reis 2009), ou os estudos sobre o papel de OES, nomeadamente organizações de desenvolvimento local, no apoio aos pequenos produtores locais, como no caso do mel (Morais 2011), das cooperativas na promoção do acesso das populações à eletricidade (Alves 1999), do associativismo e cooperativismo agrário em Trás-os-Montes e Alto Douro na modernização e adaptação da agricultura às normas de produção e comercialização europeias de uma população basicamente envelhecida e pouco instruída (F. Pereira 2008), de organizações de desenvolvimento local na promoção do empreendedorismo e da inovação em territórios de baixa densidade (Pato 2020). Noutros estudos, identifica-se a pluralidade de contributos das organizações, por exemplo, através do conceito de desempenho social das cooperativas, incluindo a satisfação das necessidades, criação/manutenção de emprego, promoção da educação e desenvolvimento de atividades em prol da comunidade (Cabo *et al.* 2009).

Num estudo sobre o impacto dos incentivos europeus regionais no desenvolvimento regional nas regiões do Douro e do Alto Trás-os-Montes, Teresa Sequeira e Francisco Diniz (2013) assinalam um maior impacto do investimento público, relativamente ao investimento privado produtivo, e destacam a importância do investimento privado de natureza não lucrativa no âmbito do terceiro setor, apontando-o como um importante fator em matéria de políticas de desenvolvimento rural.

A ideia de que as organizações da economia social são também veículos de participação cidadã e promoção da cidadania (M. C. Ramos 2011) e que possuem um papel político com impacto nas políticas públicas e na governação societal foi destacada por Sandra Lima Coelho (2008), que afirma que, num contexto de reconhecida baixa participação nas OES, como é o português, se tende a apontar o papel central que esta participação tem na emergência e funcionamento das organizações, como é o caso do comércio justo. José Manuel Leite Viegas (2004) analisa a tradição associativa, destacando as suas características e especificidades. Ao examinar o movimento associativo em Portugal e comparando-o com outros países europeus, reflete no papel das associações na sociedade portuguesa e seus reflexos na vida democrática.

No campo da governação societal, ou seja, da participação das OES na conceção, decisão e implementação de políticas públicas, tem sido estudada a participação das organizações em parcerias que envolvem sobretudo a administração pública local no âmbito de políticas de governança, como é o caso da Rede Social (S. Ferreira 2012).

A análise destes contributos conduz a um outro tema atual, que é a avaliação e mensuração dos resultados ou do impacto das organizações. Neste campo, têm sido significativas as alterações e a pressão das políticas sobre as organizações para que demonstrem o seu impacto, ainda que a discussão acerca da capacidade de medir a amplitude e papel da sociedade civil não seja nova (M. Coutinho 2008). Isabel Nicolau e Ana Simaens (2010) identificam a crescente importância da avaliação das organizações de solidariedade social por pressão da concorrência e da mudança da relação com o Estado. No entanto, de uma forma geral, as autoras verificaram que essas práticas continuam a ser residuais nestas organizações. Susana Bernardino e José Santos (2020b) constatarem que as organizações sociais que mais valorizam os processos de mensuração dos resultados são as que avaliam mais positivamente o seu nível de desempenho social e económico.

Mónica Lopes (2017) constata que a avaliação nas organizações do terceiro setor assenta maioritariamente na medição do desempenho ao nível managerialista e tecnocrático, assumindo feições próximas das práticas de controlo da gestão do setor empresarial, alicerçadas num paradigma positivista. A autora chama a atenção para o facto de este tipo de avaliação negligenciar fatores ligados à realidade subjetiva dos diferentes *stakeholders* e dimensões do processo, como a participação, o pluralismo, a equidade, a advocacia e a inovação — fatores que constituem o carácter distintivo deste setor.

De entre os riscos mais evidentes, a autora destacou que a adoção de abordagens avaliativas sumativas, que premeiam o sucesso e punem as falhas, pode levar ao afastamento das organizações da sua missão social, uma vez que as pode levar a adotar grupos-alvo com menor risco de fracasso, ao mesmo tempo que acaba por dissuadir a adoção de abordagens mais inovadoras. Lopes (2017) destaca outro risco, o de enviesamento dos processos de avaliação em favor daqueles que têm maior capacidade de exigir prestação de contas, os financiadores, e em detrimento daqueles a quem realmente serve, o seu público-alvo.

Nuno Melão, Sara Guia e Marlene Amorim (2017) discutiram os benefícios, as armadilhas e os efeitos na prática profissional da implementação da certificação Europeia de Qualidade nos Serviços Sociais (EQUASS) em organizações sem fins lucrativos. Através de uma análise qualitativa de quatro organizações de serviços sociais que adotaram os níveis de Garantia e Excelência do EQUASS, os autores verificaram melhorias evidentes na qualidade do processo, ao passo que as melhorias no resultado do serviço ou benefícios económicos não eram tão claras. A prática dos assistentes sociais tornou-se mais sistemática e centrada no beneficiário, no entanto, as dificuldades de gestão da carga de trabalho e do tempo aumentaram substancialmente.

Os estudos da **gestão** também têm em conta a missão das organizações. Isabel Macedo, José Pinho e Anabela Silva (2016) examinam o papel mediador do compromisso organizacional no desempenho da organização a partir de um inquérito a uma amostra representativa de 112 organizações sem fins lucrativos na área dos cuidados de saúde. O compromisso organizacional, no entendimento dos autores, envolve, por parte dos membros da organização, a forte crença e aceitação dos objetivos e valores da instituição, a disponibilidade de exercer um esforço considerável em nome da organização e o desejo de se tornar membro da organização. Segundo os autores, as declarações de missão não são apenas importantes para fornecer orientação e foco à organização, mas também para promover a partilha de valores organizacionais e um sentimento de expectativas entre os funcionários.

A discussão da primazia da missão social em detrimento do capital encontra-se nos estudos sobre as cooperativas, nomeadamente no que se refere à distribuição de excedentes, que vários autores fazem questão de distinguir dos lucros (Meira 2011b).

3.2. Dimensão económica

A dimensão económica das empresas sociais e outras organizações da economia social poderá incluir, a partir dos diferentes critérios, a análise da presença de uma atividade económica de produção ou troca de bens e serviços, a existência de trabalho remunerado e a presença de risco económico.

3.2.1. Recursos das OES e da inovação social

Na maior parte da literatura acerca das organizações de solidariedade social ou das cooperativas, tem-se em conta que se lhes colocam desafios específicos. No primeiro caso, parte desta literatura está relacionada com as pressões sobre as fontes de financiamento tradicionais e a sustentabilidade, que a crise e a austeridade vieram intensificar (S. Sousa e Oliveira 2012; S. Silva *et al.* 2014). Existe também um interesse crescente das disciplinas da economia e da gestão por estas organizações. No segundo caso, muitos dos estudos provêm do direito e dizem respeito a vários aspetos distintos das cooperativas.

A partir de quatro estudos de caso, Sílvia Silva, Natacha Santos, Jorge Mota e Ignacio Martín (2014) abordam e analisam os modelos e fontes de financiamento e os fatores associados à vulnerabilidade e sustentabilidade financeira das IPSS. Também Paulo Mourão e Cristina Enes (2017) analisaram a sustentabilidade das organizações não lucrativas. Os autores seguiram uma definição de sustentabilidade triangular que envolve três dimensões: i) sustentabilidade institucional; ii) sustentabilidade do agente; iii) e sustentabilidade financeira. Para alguns autores, os modelos de gestão podem influenciar a sustentabilidade das organizações, como a gestão estratégica (P. Santos 2019).

Paulo Mourão, Teresa Pereira e Maria Moreira (2017) estudaram até que ponto novas formas de capital, como capital humano, intelectual e social, são percebidas por diferentes membros de organizações sem fins lucrativos (diretores, funcionários e voluntários) e valorizadas como um fator de capacidade organizacional. Os autores analisaram o caso de uma delegação da Cruz Vermelha Portuguesa e concluíram que os entrevistados valorizavam a existência de outras formas de capital para o cumprimento da sua missão (além do capital financeiro), como o capital humano.

Em alguns estudos, a conceção de empreendedorismo social que assenta na preocupação e procura de recursos mercantis e modelos de gestão do setor privado é aplicada às OES (David *et al.* 2014; Estivaleta *et al.* 2016; Felício, Gonçalves e Gonçalves 2013). A ideia de que a proeminência de recursos do Estado nas OES leva à sua falta de autonomia e põe em causa a sua sustentabilidade surge na literatura, por exemplo, na discussão do papel das organizações na cogovernança local (Teles 2013). Para muitos autores, a sustentabilidade é atingida com o reforço das atividades mercantis (Soares *et al.* 2012; Bernardino e Santos 2021), a diversificação dos recursos, a adoção de práticas e lógicas da economia solidária por parte das IPSS (Correia 2011) ou através da criação de uma imagem de marca para atrair doadores (Paço, Rodrigues e Rodrigues 2015).

A teoria da dependência de recursos tem em conta o efeito, para a autonomia da organização, da importância e concentração de recursos num reduzido número ou num tipo específico de financiador. As organizações não lucrativas (ONL) tendem a ser dependentes de recursos externos e de uma variedade de tipos de fontes (subsídios e contratos com o Estado, recursos próprios gerados com quotizações, pagamentos dos utilizadores, angariação de fundos, vendas, investimentos e recursos privados de filantropia individual e empresarial). Num estudo levado a cabo acerca de organizações não lucrativas portuguesas, concluiu-se que a diversificação de recursos não tem impacto em termos da orientação das organizações, quer

para os financiadores, quer para os utilizadores. Todavia, no estudo também se identifica uma preferência para a orientação para os financiadores, em relação aos utilizadores, no caso das organizações que dependem mais da filantropia do que do financiamento público (Macedo e Pinho 2006). Num outro estudo, focaliza-se o caso de uma empresa social para identificar a estratégia de angariação de recursos em contexto de “constrangimento de recursos” resultante da incapacidade de os seus “clientes” pagarem os seus serviços e produtos, concluindo-se que se verifica uma hibridização dos recursos (Ávila, Amorim e Ferreira 2019).

No caso das cooperativas, os autores abordam o regime económico das cooperativas (Meira e Ramos 2014; Meira 2016b) e suas especificidades, como o capital social (Meira 2010; Meira, Bandeira e Gonçalo 2017). De igual forma, a fiscalidade é outro tema importante da literatura sobre as cooperativas, por via também de algumas especificidades (Meira 2011a; Aguiar, Meira e Raquel 2016; Aguiar e Meira 2017). Os bancos não lucrativos são estudados em comparação com os bancos comerciais nas dimensões da geração de capital, atitudes em relação aos lucros e aplicação dos mesmos, *régie* fiscal e governança, mostrando-se que, ainda que existam diferenças, a sua evolução tem sido no sentido do isomorfismo (Barradas, Lagoa e Leão 2011).

O conceito de inovação social permite novas abordagens, não a organizações, mas a projetos, suscitando, por exemplo, análises sobre o processo de tomada de decisão quanto a fontes de financiamento e modelos de governação e o impacto destas decisões no processo de inovação social (Martins *et al.* 2020).

Novas fontes de financiamento são também estudadas, nomeadamente o *crowdfunding*, como fonte de financiamento de projetos sociais (Bernardino, Santos e Ribeiro 2016); a filantropia empresarial, que apoia iniciativas desportivas comunitárias (Miragaia, Ferreira e Ratten 2017); e os títulos de impacto social desenvolvidos no âmbito da iniciativa Portugal Inovação Social (Farinho 2018). Num estudo comparativo sobre instrumentos de finança social para empresas sociais em Portugal, Espanha e Grécia, o conceito é definido como *social finance* e refere-se a «um conjunto de abordagens de crédito e investimento para financiar projetos e iniciativas, que requerem a geração simultânea de impactos positivos na sociedade, no ambiente ou no desenvolvimento sustentável e nos retornos financeiros» (Rizzi *et al.* 2018, *apud* Oudeniotis e Tsobanoglou 2020, 28). Os instrumentos identificados em Portugal dizem respeito aos instrumentos financeiros da iniciativa Portugal Inovação Social, nomeadamente apoio à capacitação organizacional e gestionária (capacitação para o investimento social), alavancagem de financiamentos em parceria de projetos de IS (parcerias para o impacto), títulos de impacto social, fundos de inovação para organizações da economia social e empresas. Elencam-se ainda, nos instrumentos de finança social, o intermediário Laboratório de Inovação Social e a linha de financiamento Social Investe para entidades de economia social, gerida pela Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES).

3.2.2. Trabalho nas OES

O **trabalho** nas OES e a **profissionalização** são também temas tratados na literatura. A caracterização dos trabalhadores remunerados das organizações de serviços sociais indica a presença sobretudo de profissionais em idade jovem e das áreas do serviço social, psicologia, sociologia e gestão/economia e outras ciências sociais e humanas (A. P. Marques, Caria e Silva 2013), o peso das trabalhadoras do sexo feminino, em contraste com o domínio do sexo masculino nos órgãos de governação (Martinho e Parente 2015), a natureza das relações contratuais nas organizações sociais, com uma tendência para a estabilidade dos vínculos, tanto maior quanto mais alta a qualificação (J. Paiva *et al.* 2015), ou o diálogo social entre as OES e os representantes dos trabalhadores (Valadas 2016).

Uma especificidade das cooperativas é o regime de trabalho e a relação dos cooperantes com a cooperativa. Também esta é uma área de estudo dos investigadores deste campo (C. Carvalho 2012; Figueiredo e Franco 2018).

Numa comparação entre empresas cooperativas e empresas capitalistas a partir de dados dos Quadros de Pessoal, Natália Monteiro e Geoff Stewart (2015) concluem que, em média, nas cooperativas, a estabilidade laboral é maior (25 para 9 anos), os trabalhadores têm níveis de escolaridade mais elevados (mais um ano), com maior peso de mulheres (52% para 41%), o número de postos de trabalho é superior (24 para 10) e os rendimentos médios anuais são 3,5 vezes superiores aos das empresas capitalistas. Em linha idêntica, mas para o caso das organizações do terceiro setor, a socióloga Cristina Parente (2012) estudou o modo como alguns dos princípios e valores atribuídos a estas organizações — gestão democrática e participativa, primazia das pessoas em detrimento do capital e centralidade do capital social — se exprimem nas relações laborais.

Cristina Parente e Celso Pais (2015) analisaram como as equipas de trabalho são representadas, bem como os seus métodos de trabalho, em organizações sem fins lucrativos socialmente empreendedoras. Neste trabalho, os autores partiram do pressuposto de que nas ONLE os métodos de organização do trabalho são estrutural e funcionalmente semelhantes aos das organizações com fins lucrativos e podem ser enquadrados pelas teorias gerais de gestão. A partir da perspetiva da gestão, existem também análises sobre a gestão de recursos humanos em organizações sociais (Bernardino e Santos 2020a).

No que diz respeito à **profissionalização**, Telmo Caria (2013) analisou os modelos do trabalho profissional em ONL; Ana Carvalho, Melo e Ferreira (2016) estudaram as práticas de formação profissional nas ONL; Jorge de Sá (2010) analisou as práticas de formação profissional e cooperativa nestas organizações, tendo em conta, nomeadamente, que a formação cooperativa é uma obrigação; e Dulce Serra-Simões (2019) estudou a direção técnica em IPSS. A temática da formação dos trabalhadores das organizações é também tratada na literatura, verificando-se, por exemplo, que o grau de profissionalização das organizações influencia o investimento na formação dos trabalhadores (Ana Carvalho, Melo, e Ferreira 2016).

O **voluntariado** é outro tipo de trabalho nas OES e tem vindo a ser objeto de estudo com algum interesse. Em Portugal, o voluntariado ocorre sobretudo nas organizações sociais (Serapioni, Ferreira e Lima 2013). De forma geral, os estudos sobre voluntariado e OES tendem a ser focalizados na gestão do voluntariado (Ana Carvalho e Sampaio 2017).

Antónia Lima e Fernanda Oliveira (2015) problematizaram as práticas de voluntariado e *entreajuda* (formal e informal) em Portugal, e como essas práticas assentam em racionais de *dádiva* e de *reciprocidade*, e são processos complexos que congregam fatores pessoais e espirituais, afetivos, morais e utilitaristas. Numa pesquisa etnográfica realizada em Portugal, entre 2012 e 2015, as autoras focavam o voluntariado em organizações da economia social. Na investigação, revelou-se que as complexas inter-relações entre todos os atores da teia de reciprocidades estabelecidas na sociedade em diversas dimensões proporcionam diferentes níveis de dependências e de dívidas, que não são apenas materiais, mas também morais, simbólicas e espirituais.

3.3. Dimensão da governança

A discussão sobre a governança convoca a literatura sobre as formas organizacionais e jurídicas, estrutura de propriedade, tomada de decisão e participação dos *stakeholders* e a questão do peso do capital na tomada de decisão.

Os estudos da governação das OES são sobretudo abordados a partir do direito e da gestão. O direito estuda as especificidades e características dos quadros jurídicos de diferentes tipos de organizações a partir da análise de diplomas legais.

Os estudos da governação tendem a focar-se nos modelos de governação, nos papéis dos órgãos de direção e na especificidade das OES no que se refere à sua governação — quando comparadas com as empresas lucrativas, em particular na falta de um proprietário — e aos bens e serviços que produz, e na incapacidade de terem uma medida inequívoca da sua performance como as empresas têm com o lucro (G. Pereira 2002).

Deolinda Meira e Maria Elisabete Ramos (2014) abordam a questão da governação das cooperativas a partir dos órgãos da cooperativa, como a assembleia geral e a direção, e discutem as suas funções de administração e representação, os processos de delegação de poderes nesse domínio e a função de fiscalização da gestão da cooperativa. Problematizam igualmente questões como a responsabilidade civil pela administração da cooperativa, e propõem novos rumos e soluções alternativas no plano da reforma da governação das cooperativas, convocando, para o efeito, aspetos como a qualidade de membro e o direito de voto, a ampliação da autonomia estatutária, a composição dos órgãos de administração e de fiscalização, a eleição dos membros dos órgãos de administração e de fiscalização, os deveres de lealdade e de cuidado, e a responsabilidade civil pela administração da cooperativa. Vários outros autores abordam a governação das cooperativas (Meira 2013; 2016; 2018; Meira e Ramos 2015; M. E. Ramos 2010).

Rui Gonçalves (2014) faz uma análise histórica do enquadramento legal das fundações em Portugal e de como a Lei-Quadro das Fundações afeta a sua formação, estrutura de governação, atividades, relatórios e supervisão.

A igualdade entre homens e mulheres nas organizações da economia social é um tema que tem vindo a ser abordado, mostrando-se que existe uma diferença significativa, e um contraste, entre a sua participação no emprego e na governação. Enquanto muitas organizações tendem a ter uma mão de obra maioritariamente feminina, ao nível dos órgãos sociais a presença das mulheres fica muito aquém desta representatividade. Esta questão foi analisada no caso das cooperativas (Meira, Martinho e Castro 2020) e das organizações da economia social (Martinho e Parente 2015).

Na gestão, estudam-se os modelos de governação das organizações em várias formas legais e organizacionais. As misericórdias foram analisadas em termos da sua governação. Discutindo o papel dos órgãos de direção e o papel da administração pública, dos trabalhadores, das organizações federativas e dos doadores e clientes na tomada de decisão, Gabriela Moreira Pereira (2002) identifica o predomínio do *Agency Model* sobre o *Stakeholder Model*, dado não haver evidências de participação de outros agentes além dos membros dos órgãos de direção, em particular do provedor. Contestando a inadequação desta literatura para a compreensão da governação da organização, a autora sugere um maior enfoque nas motivações dos membros dos órgãos de direção.

No âmbito do projeto Universidade Cooperativa Europeia (S. Ferreira 2004; 2005), descreveu-se o empresário social como um dirigente remunerado a tempo integral na organização, que muitas vezes ocupa um duplo estatuto, combinando diferentes funções, de acordo com os cargos que ocupa. O empresário social é o elo entre a direção e o resto da organização, prestando contas à direção do seu papel de gestor e transmitindo aos trabalhadores e aos atores externos as orientações da direção. Consequentemente, o empresário social tem de funcionar como mediador entre as diferentes culturas e interesses dentro da mesma organização.

No perfil de emprego do empresário social, identificaram-se os seguintes grupos de atividades: i) vigilância estratégica e promoção; ii) definição interativa das orientações; iii) gestão e desenvolvimento de projetos; iv) gestão colegial de recursos humanos.

Susana Fonseca (2015) explora os mecanismos de governação e a sua aplicação nas Misericórdias. A autora — à luz do conjunto de orientações, princípios e recomendações (equidade, transparência, responsabilidade e prestação de contas) emanados do Código de Governo de Entidades do Terceiro Setor (Santana e Campos 2013), que servem de base à modernização e profissionalização dos modelos de governo das organizações sem fins lucrativos — argumenta que a gestão destas organizações deve passar para outra configuração, diferente do informalismo que as caracteriza. Defende que estas organizações necessitam de se modernizar e profissionalizar para que possam continuar a inovar nas respostas aos problemas sociais mais prementes. De entre os vários desafios que estas organizações enfrentam, a autora destacou: i) a dependência excessiva do financiamento público, o que subvaloriza as suas funções originárias; ii) modelos de gestão e de negócio em muitos casos obsoletos e sem profissionalismo; iii) modelos de governo autocentrados e pouco preparados para responder às exigências dos vários *stakeholders* formais ou informais.

A questão da democracia das OES é central, uma vez que a gestão democrática tende a ser apontada como um dos princípios/características destas organizações, em particular das associações e cooperativas. A partir da sociologia, Raquel Rego (2010) retoma a tradição da discussão sobre associativismo e ação coletiva para realizar um estudo extensivo à democracia interna das associações. A partir de questionários enviados em 2004 a vários tipos de associações de âmbito nacional, a autora reflete em dois fenómenos que contribuem para o fechamento das associações, a saber: o duplo estatuto dos dirigentes profissionalizados e a centralização do poder patente na síndrome do fundador.

À medida que as organizações se profissionalizam para atingir uma maior performance e eficiência, os dirigentes, e entre eles o Presidente, pelas suas eventuais competências técnicas e pelo seu conhecimento da associação, surgem muitas vezes como uma resposta adequada e eficiente para a contratação de serviços. Tornam-se então indivíduos com um duplo estatuto na associação: membro-dirigente e trabalhador. A existência deste duplo estatuto configura uma situação que propicia a não renovação da elite dirigente. A síndrome do fundador traduz a resistência à mudança por parte de um ou mais indivíduos com poder de decisão. Ao guardarem uma imagem original da associação e centralizarem em si as decisões, chegam a pôr em causa a sobrevivência da associação quando confrontados com um desafio novo.

A questão da profissionalização da gestão torna-se premente em contexto de crescente complexificação da gestão, o que ocorre em todos os tipos de organizações da economia social. Deolinda Meira (2018) aborda esta temática tendo em conta os limites legais para a profissionalização das cooperativas e a necessidade de uma atualização da legislação.

O enfoque nos *stakeholders* tem suscitado estudos sobre a satisfação dos membros das cooperativas (Figueiredo e Franco 2018) e a perceção dos clientes, familiares de clientes, colaboradores e diretores acerca da eficácia organizacional nas IPSS (Isidoro, Dias e Leal 2015). Neste último caso, os autores recorreram a um modelo de avaliação da eficácia organizacional — a teoria dos *stakeholders* — segundo o qual as organizações são tão mais eficazes quanto melhor conseguem responder às necessidades dos grupos que lhes estão associados e que são importantes para a sua continuidade. Os autores verificaram que os determinantes da eficácia variam em função do tipo de *stakeholders* estudado, pois os respetivos interesses em relação ao serviço são também diversos. Há, no entanto, alguns determinantes comuns a quase todos os grupos de *stakeholders*, como sejam as características das instalações (clientes, familiares de clientes e colaboradores) ou a atuação da direção técnica (clientes, familiares e direção).

Numa outra abordagem da gestão, percebe-se a orientação para o mercado como o enfoque nos utilizadores/clientes, estando este também presente nos estudos que combinam o *marketing* e a gestão. Por exemplo, Isabel Macedo e José Pinho (2006) testaram se a orientação das ONL para os doadores, dada a sua dependência de recursos, reduz a sua orientação para os utilizadores/beneficiários. Num inquérito a uma amostra representativa de 392 ONL, os autores concluíram a orientação para os utilizadores em detrimento dos financiadores nas dimensões de *intelligence generation* (recolha de informação sobre preferências dos *stakeholders* e das influências do ambiente), *intelligence dissemination* (partilha interna e externa de informação) e *responsiveness* (implementação de programas de *marketing*).

Num inquérito a uma amostra representativa de cooperativas, Jorge de Sá (2012) procurou perceber quais as perceções da importância do *marketing* transacional e relacional, definidos como a criação de uma cultura baseada em relacionamentos de confiança entre todas as partes interessadas e a promoção de relacionamentos mais próximos com os seus clientes, de forma que se rentabilizem esses relacionamentos ao máximo para concretizar o objetivo: captar mais recursos e ampliar o alcance da causa da organização. Também a questão da comunicação organizacional se revela um tema pertinente e importante de abordar, perante o diagnóstico de desconhecimento e incompreensão por entre as organizações do terceiro setor (T. Nunes e Neto 2017).

A questão da transparência e da prestação de contas aos *stakeholders* é um tema também tratado na literatura, e com particular ênfase na área da **contabilidade**. Os normativos contabilísticos podem ser concebidos como forma de reforço da transparência, de acordo com a proposta de Jesus e Costa (2013), que focam o caso das fundações. Augusta Ferreira, em colaboração com outros/as autores/as (2019), organizou o livro *Modernization and Accountability in the Social Economy Setor*, reconhecendo a inexistência de quadros adequados para prestação de contas que permitam uma adequada comunicação dos seus resultados em contexto de crescente pressão para a prestação de contas por parte das organizações da economia social. Neste livro, encontram-se vários capítulos que incidem sobre Portugal, nomeadamente a contabilidade das cooperativas, a prestação de contas de entidades sociais, a prestação de contas *online* das fundações empresariais e das IPSS. O tema da prestação de contas por parte das fundações é também abordado por Amélia Carvalho *et al.* (2017). A contabilidade é igualmente objeto de enfoque nos estudos sobre as cooperativas, identificando-se, em alguns, inadequações dos enquadramentos contabilísticos (Bandeira e Meira 2015; Meira 2011b).

O enfoque da especificidade dos quadros legais e fiscais das ONL é igualmente tratado a partir dos estudos da contabilidade. Lúcia Marques, Fátima David e Ana Pereira (2015) analisam os normativos fiscais portugueses aplicáveis às Entidades do Setor Não Lucrativo (ESNL), em geral, e às Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS), em particular.

A perspetiva sociológica das redes pode também contribuir para análises em torno da dimensão da governança. Joaquim Fialho com outros autores (2016), recorrendo à metodologia de análise de redes sociais, procurou identificar as dinâmicas de cooperação que se estabeleceram entre as organizações que desenvolvem ações de formação profissional no território do Alentejo. Sendo uma região prioritária em termos de aplicação de Fundos Estruturais da União Europeia, o autor procurou identificar as lógicas de partilha de recursos, a definição de estratégias de formação e, por último, o posicionamento dos atores na rede. Também com ênfase nas redes, e a partir da teoria do ator-rede, Melro e Oliveira (2017) estudam o modo como as comunidades de impacto constituídas por empreendedores sociais podem contribuir para territórios inteligentes em zonas rurais de baixa densidade populacional.

Referências bibliográficas

- ACEESA – Associação Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico. 2010. «Funcionamento das Empresas de Inserção de Economia Solidária dos Açores». Ponta Delgada: Observatório Regional de Economia Solidária/ ACEESA.
- Afonso, José António, e José António Martin Moreno Afonso. 2005. «A educação especial em Portugal: Uma memória do movimento associativo dos pais de cidadãos deficientes: as Cooperativas de Educação e Reabilitação (CERCIS)». *Educar em Revista*, 25: 257–274.
- Aguiar, Nina, e Deolinda Aparicio Meira. 2017. «Cooperative Income and Ability to Pay Taxes: A Critical Review». Em *Entidades con Valor Social: Nuevas Perspectivas Tributarias*, dirigido por Isaac Merino Jara, 145–158. Madrid: Ministerio de Hacienda y Función Pública, Instituto de Estudios Fiscales.
- Aguiar, Nina, Deolinda Aparicio Meira, e Sandra Raquel. 2016. «Estudio sobre la eficacia del régimen fiscal cooperativo portugués». *REVESCO: revista de estudios cooperativos* 121: 7–32.
- Albuquerque, Cristina Pinto, e Sara Rocha. 2019. «Third Setor and Social Innovation in Local Communities in Portugal: Dilemmas Concerning Framing and Measurement of Social Impact». Em *New Paths of Entrepreneurship Development*, editado por Luísa Cagica Carvalho, Conceição Rego, Maria Raquel Lucas, M. Isabel Sánchez-Hernández, e Adriana Back Noronha Viana, 257–281. New York: Springer.
- Almeida, Filipe, e Filipe Santos. 2017. «Portugal Inovação Social: na encruzilhada dos tempos». *Cooperativismo e economía social*, 39: 443–462.
- Almeida, Vasco. 2006. «O Terceiro Setor na Economia do Conhecimento». *Interações: Sociedade e as novas modernidades* 11: 55–83.
- Almeida, Vasco. 2011a. *As Instituições Particulares de Solidariedade Social – Governação e Terceiro Setor*. Coimbra: Almedina.
- Almeida, Vasco. 2011b. «Estado, mercado e terceiro setor: A redefinição das regras do jogo». *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 95: 85–104.
- Almeida, Vasco. 2016. «Portuguese Private Institutions for Social Solidarity in the Context of Austerity: The Network of Social Canteens». *Interações: Sociedade e as Novas Modernidades* 30: 5–22.
- Alves, Jorge. 1999. «Cooperativismo e electrificação rural — a Cooperativa Eléctrica do Vale d’Este». *População e Sociedade* 5: 79.
- Amaro, Rogério Roque. 2006. «Empresas de Inserção em Portugal — Trajectórias Percorridas e Caminhos para o Futuro». Lisboa: Programa Operacional Emprego, Formação e Desenvolvimento Social.
- Amaro, Rogério Roque. 2009. «A Economia Solidária da Macaronésia — Um Novo Conceito». *Revista de economia solidária* 1: 11–28.
- Amaro, Rogério Roque. 2016. «A sustentabilidade das organizações de economia solidária-Proposta de conceptualização e de avaliação». *Revista de Economia Solidária* 1: 11–29.
- André, Isabel, e Alexandre Abreu. 2010. «Labour Market, Employment Strategies and Social Economy». ET1004. *Collection Études théoriques*. CRISES.
- André, Isabel, e Alexandre Abreu. 2012. «Dimensões e espaços da inovação social». *Finisterra — Revista Portuguesa de Geografia* 41(81): 121–141.
- André, Isabel, e João Reis. 2009. «O circo chegou à cidade! Oportunidades de inovação sócio-territorial». *Finisterra — Revista Portuguesa de Geografia* 88: 79–94.
- Ávila, Liliana. 2016. «SEFORIS: Country Report — Portugal». Brussels: European Union.
- Ávila, Liliana, e Marlene Amorim. 2015. «A colaboração entre empresas e organizações sem fins lucrativos como motor para o desenvolvimento de iniciativas de inovação e empreendedorismo social». Em *5ª Conferência Ibérica de Empreendedorismo, Empreender para Vencer — Proceedings : Jornada Científica*, editado por Maria do Rosário Almeida, Carolina Rodrigues, e Mário Carrilho Negas, 50–55. Oeiras: EMPREENDE – Associação Portuguesa para o Empreendedorismo.
- Ávila, Liliana, e Marlene Amorim. 2021. «Organisational identity of social enterprises: A taxonomic approach». *Voluntas: International Journal of Voluntary & Nonprofit Organizations* 32(1): 13–27.
- Ávila, Liliana, Marlene Amorim, Marta Dias, Teresa Franqueira, e João Sampaio. 2016. «Opportunities for the Engagement of Universities in Social Entrepreneurship and Innovation: A Pilot Experience in Aveiro». *R-LEGO — Revista Lusófona de Economia e Gestão Das Organizações*, Número especial: 33–52.
- Ávila, Liliana, Marlene Amorim, e Luis Miguel Ferreira. 2019. «Strategies Adopted by Social Enterprises to Overcome Operations Resources Constraints: The Case of Vintage for a Cause». Em *New Global Perspectives on Industrial Engineering and Management*, editado por Josefa Mula, Rafael Barbastefano, Manuel Díaz-Madroño e Raúl Poler, 31–38. Cham, Switzerland: Springer.
- Bandeira, Ana Maria, e Deolinda Aparicio Meira. 2015. «A inadequação do enquadramento contabilístico das cooperativas em Portugal». *Revista OTOC* 179: 42–47.
- Barradas, Ricardo Pereira, Sérgio Lagoa, e Emanuel Leão. 2011. «The Non-For-Profit Banks in Portugal: Specificities, Social Role and Evolution». *Working Paper* 06.
- Barros, Carlos Pestana, e J. C. Gomes Santos. 1998. *O mutualismo português: solidariedade e progresso social*. Lisboa: Vulgata.
- Barros, Carlos Pestana, e J. C. Gomes Santos. 1999. *Cooperativismo, Emprego e Economia Social*. Lisboa: Vulgata.
- Bastos, Joana. 2016. «Conceções e práticas inovadoras na inserção social pela qualificação e trabalho: o caso da IPSS SAOM». Em *Atas do Congresso Internacional de Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo — Práticas de empreendedorismo e inovação social: perspectivas e estratégias*, organizado por Sara Borges e Virgínia Ferreira, 148–62. Coimbra: Programa de Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo.
- Baumgarten, Britta. 2017. «Back to Solidarity-Based Living? The Economic Crisis and the Development of Alternative Projects in Portugal». *Partecipazione e Conflitto* 10(1): 169–92.

- Bernardino, Susana, e José Freitas Santos. 2014. «O papel das experiências pessoais e profissionais na predisposição para a criação de novas iniciativas de empreendedorismo social». Em *TMS Conference Series*, 343–56. Universidade do Algarve/ESGHT.
- Bernardino, Susana, e José Freitas Santos. 2015. «Papel das Motivações do Empreendedor na Decisão de Lançamento da Iniciativa Social». *Portuguese Journal of Finance and Accounting*. 1(2): 31–55.
- Bernardino, Susana, e José Freitas Santos. 2016. «Empreendedorismo Social em Portugal: o caso da bolsa de valores sociais». *Cadernos Gestão Social* 6(1): 43–56.
- Bernardino, Susana, e José Freitas Santos. 2017. «Local development through social and territorial innovation: An exploratory case study». CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 90: 159–187.
- Bernardino, Susana, e José Freitas Santos. 2019. «The Relevance of Resource Management for Performance-Application of the Resource-Based Theory to Social Entrepreneurship in Portugal». *Revista Portuguesa de Estudos Regionais* 50: 123–139.
- Bernardino, Susana, e José Freitas Santos. 2020a. «Práticas de gestão de recursos humanos nas organizações sociais em Portugal: Um estudo exploratório». *Administração Pública e Gestão Social* 11(1): 97–118.
- Bernardino, Susana, e José Freitas Santos. 2020b. «Medição de resultados e desempenho organizacional: um estudo exploratório às perceções dos responsáveis de organizações sociais em Portugal». *Portuguese Journal of Finance, Management and Accounting* 6(12). <http://u3isjournal.isvoug.pt/index.php/PJFMA/article/view/489>.
- Bernardino, Susana, e José Freitas Santos. 2021. «Gestão dos recursos financeiros e performance: dependência ou sustentabilidade das organizações sociais em Portugal?» *European Journal of Applied Business and Management* 7(1): 23–41.
- Bernardino, Susana, José Freitas Santos, e José Cadima Ribeiro. 2016. «Social Crowdfunding: A New Model for Financing Regional Development?» *Journal of Urban and Regional Analysis* VIII(2): 97–115.
- Bernardino, Susana, José Freitas Santos, e José Cadima Ribeiro. 2018. «Social Entrepreneur and Gender: what's personality got to do with it?» *International Journal of Gender and Entrepreneurship* 10(1): 61–82.
- Bittencourt, Bernadete de Lourdes, e Luciana Francisco de Abreu Ronconi. 2016. «Políticas de inovação social e desenvolvimento: o caso da Bolsa de Terras». *Revista de Administração Pública* 50(5): 795–818. <https://doi.org/10.1590/0034-7612151759>.
- Borges, Maria do Rosário, Noémi Marujo, Jaime Serra, Rosa Coelho, e Carla Susana Marques. 2020. «Associações de Desenvolvimento Local e Turismo Criativo: a MARCA-ADL». Em *Turismo Criativo no Alentejo: A Experiência do Projeto CREATOUR*. Lisboa: Caderno do século.
- Borges, Michele Andréia. 2017. «Dinâmica das Parcerias Intersetoriais em Iniciativas de Inovação Social: da descrição à proposição de diretrizes». Tese de Doutoramento, Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina.
- Borzaga, Carlo, Riccardo Bodini, Chiara Carini, Sara Depedri, Giulia Galera, e Gianluca Salvatori. 2014. «Europe in Transition: The Role of Social Cooperatives and Social Enterprises». *SSRN Scholarly Paper*. Rochester, NY: Social Science Research Network.
- Borzaga, Carlo, e Jacques Defourny. 2004. *The Emergence of Social Enterprise*. London: Routledge.
- Braga, J. C., T. Proença, e M. R. Ferreira. 2014. «Motivations for Social Entrepreneurship — Evidences from Portugal». *Tékhnē* 12: 11–21.
- Cabo, P., A. Matos, A. Fernandes, e M. I. Ribeiro. 2009. «O desempenho social das cooperativas de crédito portuguesas». Em *Colóquio Ibérico de Cooperativismo e Economia Social. Santarém: Instituto Politécnico de Santarém*.
- Caeiro, J. M. C. 2008. «Economia social: conceitos, fundamentos e tipologia». *Revista Katálysis* 11(1): 61–72.
- Caleiras, Jorge. 2008. «A articulação das estratégias de emprego e inclusão social: um overview português». Projecto Bridges for Inclusion/REAPN – Rede Europeia Anti-Pobreza: Portugal.
- Campos, Raquel. 2015. *Diagnóstico das ONG em Portugal*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Cardoso, Cristiane Scholz Faisca. 2012. «Economia solidária e empresas em rede: um modelo de desenvolvimento de inclusão». Tese de Doutoramento em Ciências Económicas e Empresariais, Universidade do Algarve.
- Caria, Telmo. 2013. «O trabalho profissional burocrático: modelo de análise da Profissionalização do trabalho em serviço social no setor não lucrativo em Portugal». *DADOS — Revista de Ciências Sociais* 56(4): 803–839.
- Carrilho, Tiago. 2008. «Conceito de parceria: três projectos locais de promoção do emprego». *Análise Social XLIII*(1): 81–107.
- Carvalho, Amélia, Lúcia Rodrigues, e Manuel Branco. 2017. «Factors Influencing Voluntary Disclosure in the Annual Reports of Portuguese Foundations». *Voluntas: International Journal of Voluntary & Nonprofit Organizations* 28(5): 2278–2311.
- Carvalho, Ana. 2010. «Quantifying the Third Setor in Portugal: An Overview and Evolution from 1997 to 2007». *Voluntas: International Journal of Voluntary & Nonprofit Organizations* 21(4): 588–610.
- Carvalho, Ana, Solange Melo, e Ana Paula Ferreira. 2016. «Training in Portuguese Non-Profit Organizations: The Quest towards Professionalization». *International Journal of Training and Development* 20 (1): 78–91.
- Carvalho, Ana, e Martinha Sampaio. 2017. «Volunteer management beyond prescribed best practice: a case study of Portuguese non-profits». *Personnel Review* 46 (2): 410–28.
- Carvalho, Catarina de Oliveira. 2012. «Qualificação da relação jurídica entre cooperador e cooperativa: contrato de trabalho ou acordo de trabalho cooperativo?» Em *Jurisprudência cooperativa comentada — Obra coletiva de comentários a Acórdãos da Jurisprudência Portuguesa, Brasileira e Espanhola*. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda.
- Carvalho, Luísa Cágica, Pedro Dominginhos, Rui Nuno Baleiras, e Tomaz Ponce Dentinho. 2015. «Escolinha de rugby da Galiza — Crescimento de uma iniciativa de empreendedorismo social». Em *Empreendedorismo e Desenvolvimento Regional — Casos Práticos*, Lisboa: Edições Sílabo.
- Casaqui, Vander. 2014. «Narrativas de empreendedores sociais portugueses e brasileiros: percursos de vida e projetos de transformação». *Comunicação & Inovação* 15 (29): 95–105.
- Chaves, R., e J. L. Monzón. 2007. *La Economía Social en la Unión Europea*. Bruxelas: Comité Económico e Social Europeu.

- Coelho, Sandra Lima. 2008. «Participação social e associativismo em Portugal: breves apontamentos de um Estudo de caso de uma associação de promoção do Comércio Justo». *IS Working Papers*, 29.
- Coelho, Sandra Lima. 2019. «E pudesse eu pagar de outra forma: o uso de uma moeda local como instrumento mobilizador de práticas de reciclagem e de dinamização do comércio local em Campolide». *Análise Social* 54(233): 760–81.
- Comissão Europeia. 2011. «Iniciativa de Empreendedorismo Social Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais». *Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões, COM(2011) 682 final*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0682&from=EN>.
- Comissão Europeia. 2015. *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe: Synthesis Report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Comissão Europeia (2020) Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report. Autores: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocío Nogales and Chiara Carini. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Disponível em <https://europa.eu/!Qq64ny>.
- Costa, Joana, Ana C. Rodrigues, e Marisa R. Ferreira. 2020. «Organizational Culture in Social Economy Organizations». *Economics & Sociology* 13(3): 155–170. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2020/13-3/10>.
- Coutinho, Manuela. 2008. «Dinâmica do terceiro setor — um exercício de mediação». *Revista da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais* 5: 242–253.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2008. «Social enterprise in Europe: Recent Trends and Developments». *Social Enterprise Journal* 4(3): 202–228.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2013. «Social Co-Operatives: When Social Enterprises Meet the Co-Operative Tradition». *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity* 2 (2): 11–33.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2017. «Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models». *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 28 (6): 2469–97.
- Dias, Joana, e Maria Partidário. 2019. «Mind the Gap: The Potential Transformative Capacity of Social Innovation». *Sustainability* 11(16): 4465. <https://doi.org/10.3390/su11164465>.
- Diogo, Vera, e Paula Guerra. 2013. «A inovação social como utopia renovada: o caso da Associação Humanitária Habitat». *Sociologia* 25: 141–63.
- Eschweiler, Jennifer, e Lars Hulgård. 2018. «Channelling solidarity: inputs from third setor, social innovation and co-creation of public goods». SOLIDUS. European Commission. <https://solidush2020.eu/wp-content/uploads/2018/04/Deliverable-Report-5.2.pdf>.
- Estivaleta, Vania de Fátima Barros, Taís de Andrade, Vívian Flores Costa, e Lisiane Pellini Faller. 2016. «Preocupações com a sustentabilidade imbricadas na missão social das organizações: a percepção de empreendedores sociais do Brasil e de Portugal». *Revista de Administração da UFSM* 9: 8–24. <https://doi.org/10.5902/1983465921548>.
- Estivill, Jordi. 2009. «Espacios públicos y privados. Construyendo diálogos en torno a la Economía solidaria». *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84: 101–13.
- Estivill, Jordi. 2017. «Os primórdios da economia social em Portugal: Contributos de Ramón de la Sagra (I Parte)». *Sociologia* 33: 19–45.
- Farinho, Domingos Soares. 2013. «Direito administrativo fundacional — enquadramento dogmático: contributo para o estudo da influência do conceito normativo de interesse público sobre o espectro de administratividade do direito fundacional português». Tese de Doutoramento, Universidade de Lisboa.
- Farinho, Domingos Soares. 2018. «The Portuguese Social Impact Bond Pilot: Junior Code Academy». *Working Paper*. University of Lisbon School of Law.
- Felício, J. Augusto, Helena Martins Gonçalves, e Vítor Conceição Gonçalves. 2013. «Social value and organizational performance in non-profit social organizations: Social entrepreneurship, leadership, and socioeconomic context effects». *Journal of Business Research*, Strategic Thinking in Marketing, 66 (10): 2139–46.
- Fernandes, Tiago Pimenta. 2011. «Um novo regime para as fundações em Portugal». *Cooperativismo e economia social*, 34: 209–220.
- Ferreira, Augusta da Conceição Santos, Rui Pedro Figueiredo Marques, Carlos Santos, Graça Maria do Carmo Azevedo, e Helena Carla Antunes Mendes 2019. *Modernization and Accountability in the Social Economy Setor*. Hershey, PA: ISI Global.
- Ferreira, J. M. C. 2010. «O Papel do Cooperativismo no Desenvolvimento da Economia Social em Portugal». *Verve*, 2: 88–122.
- Ferreira, Sílvia. 2004. «O perfil de emprego do empresário social em Portugal». *VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais*. Coimbra: CES. https://www.ces.uc.pt/lab2004/inscricao/pdfs/painel9/Silvia_Ferreira.pdf.
- Ferreira, Sílvia. 2005. «O que tem de especial o empreendedor social? O perfil de emprego do empresário social em Portugal». *Oficina do CES*, 223, Coimbra: Centro de Estudos Sociais.
- Ferreira, Sílvia. 2009. «A invenção estratégica do terceiro setor como estrutura de observação mútua: Uma abordagem histórico-conceptual». *Revista Crítica de Ciências Sociais* 84: 169–92.
- Ferreira, Sílvia. 2010. «Researching Civicness Contexts and Conditions: The Case of the Portuguese Welfare Mix in Social Services». Em *Civicness in the governance and delivery of social services*, editado por T. Brandsen, P. Dekker, e A. Evers, 227–248. Baden-Baden: Nomos.
- Ferreira, Sílvia. 2012. «Observando a indecidibilidade da participação do terceiro setor na governação em rede». *Revista crítica de ciências sociais* 97: 107–32.
- Ferreira, Sílvia. 2013. «Terceiro Setor e Estado-Providência em Portugal». Em *Os Portugueses e o Estado-Providência*, editado por Filipe Carreira da Silva, 161–96. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Ferreira, Sílvia. 2015. «New Paths for Third-Setor Institutions in a Welfare State in Crisis: The Case of Portugal». *Nonprofit Policy Forum* 6 (2): 213–41.

- Ferreira, Sílvia. 2019. *Social enterprises and their ecosystems in Europe: Country report: Portugal*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fialho, Joaquim, Carlos Silva, e José Saragoça. 2016. «Diagnóstico social no terceiro setor. Uma análise das dinâmicas e da ação estratégica das Misericórdias». Em *Atas do I Congresso Internacional de Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo — Práticas de empreendedorismo e inovação social: perspetivas e estratégias*, 163–182. Coimbra: Programa de Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo. <https://www.uc.pt/feuc/isie2016>.
- Figueiredo, Vítor, e Mário Franco. 2013. «How Strategic and Social Entrepreneurship can create sustainable economic and social value: a proposed model for the cooperative model». *Proceedings of the 8th European Conference on Innovation and Entrepreneurship*, Editado por Peter Teirlinck, Stijn Klechterans, Stijn e Filip Beule. Hogeschool-Universiteit Brussel.
- Figueiredo, Vítor, e Mário Franco. 2018. «Factors Influencing Cooperator Satisfaction: A Study Applied to Wine Cooperatives in Portugal». *Journal of Cleaner Production* 191: 15–25.
- Fonseca, Susana. 2015. *Governança nas organizações não lucrativas: o caso das misericórdias em Portugal*. Lamego: Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego. <http://hdl.handle.net/10400.19/4191>.
- Fontes, Paulo Vitorino. 2019. «Mercado Social de Emprego na Região Autónoma dos Açores: análise da implementação de uma política pública». *Desenvolvimento e Sociedade* 4 (7): 59–69.
- Franco, Raquel Campos, S. Wojciech Sokolowski, Eileen MH Hairel, e Lester M. Salamon. 2005. *O Setor Não Lucrativo Português Numa Perspectiva Comparada*. Porto: Faculdade de Economia e Gestão Universidade Católica Portuguesa.
- Franqueira, Teresa, e Gonçalo Gomes. 2017. «Design for social innovation supported by social based technologies». Em *Distributed, Ambient, and Pervasive Interactions*, Editado por Norbert Streitz, Panos Markopoulos, 45–60. New York: Springer.
- Freire, João, Graça Carapinheiro, António Pedro Does, Maria Alexandre Lousada, e Maria de Lurdes Rodrigues. 2004. *Associações Profissionais em Portugal*. Oeiras: Celta Editora.
- Freitas, Raquel. 2014. «Desintegração Local e Animação Territorial: lições de uma iniciativa da economia solidária», *CIES e-Working Paper* 192. <http://hdl.handle.net/10071/9889>.
- Garrido, Álvaro. 2016. *Cooperação e solidariedade: uma história da economia social*. Tinta da China Lisboa.
- Garrido, Álvaro, e David Pereira. 2018. *A economia social em movimento: uma história das organizações*. Tinta da China.
- Gata, Helena. 2010. «Para além do negócio: O papel das empresas sociais na criação de valor social». Em *Gestão de Organizações sem fins lucrativos: o desafio da inovação*, Editado por C. Azevedo, R. Franco, J. Meneses, 119–126. Lisboa: Vida Económica.
- Giorgi, Alberta, e Guya Accornero. 2018. «The Catholic Church and the crisis: the case of Portugal». *Journal of Contemporary Religion* 33(2): 261–76.
- Góes, António Oscar Santos. 2012. «New Business Opportunities in Social Entrepreneurship: A Case of Portugal». *International Review of Business and Social Sciences* 1 (4): 57–73.
- Gonçales, Rui Hermenegildo. 2014. «The New Portuguese Law on Private Foundations». Em *Developments in Foundation Law in Europe*, editado por Chiara Prele, 227–51. Dordrecht: Springer Netherlands.
- Guerra, Paula, Teresa Sá Marques, e Vera Diogo. 2010. «Social Innovation Dynamics: A Territorial Approach to 3rd Setor Initiatives in the North of Portugal», *CITTA 3rd Annual Conference on Planning*, Porto. <http://repositorio-aberto.up.pt/handle/10216/39389>.
- Guerra, Paula, e Mónica Santos. 2014. «Narrativas das relações entre o Estado e as organizações do Terceiro Setor: algumas pistas de análise». *Sociologia, Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, XXVIII: 145–166.
- Guerreiro, J. André, Hugo Pinto, Carla Nogueira, e Fábio Sampaio. 2020. «The Role of the State in Social Innovation: Promotion and Implementation Experiences in the Atlantic Area». European Association for Evolutionary Political Economy annual conference, Paris.
- Heckl, Eva e Ingrid Pecher, I. (2007) *Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Setor in Europe. Final Report*, Vienna: Austrian Institute for SME Research.
- Henriques, José Manuel. 2009. «Inovação Social e Animação Territorial: Contributos da Iniciativa Comunitária Equal em Portugal». *Sociedade e Trabalho*, 37.
- Henriques, José Manuel. 2010. «Crise, Economia Social e Solidária e “Integração Económica” na Acção Contra a Pobreza». *Revista Economia Solidária* 2: 83–114.
- Hespanha, Pedro. 2009. «Da expansão dos mercados à metamorfose das economias populares». *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84: 49–63. <https://doi.org/10.4000/rccs.390>.
- Hespanha, Pedro. 2019. «Why is solidarity-type social enterprise invisible in Portugal?» Em *Theory of Social Enterprise and Pluralism: Social Movements, Solidarity Economy, and Global South*, editado por Philippe Eynaud, Jean-Louis Laville, Luciane Lucas dos Santos, Swati Banerjee, Flor Avelino e Lars Hulgård, 173–192. New York: Routledge.
- Hespanha, Pedro, Luciane Lucas dos Santos, Beatriz Caitana da Silva, e Eber Quiñonez. 2015. «Mapeando as iniciativas de Economia Solidária em Portugal: algumas considerações teóricas e práticas». Em *Colóquio Internacional Epistemologias do Sul: aprendizagens globais Sul-Sul, Sul-Norte e Norte-Sul*, 3:14. Coimbra.
- Hulgård, Lars, e Sílvia Ferreira. 2019. «Social Innovation and Public Policy». Em *Atlas of Social Innovation. A World of new Practices*, editado por J. Howaldt, C. Kaletka, A. Schröder, e M. Zirngiebl, 26–29. Dortmund: Sozialforschungsstelle, TU Dortmund Universit.
- IES/IPAV. 2015. *Mapa de Empreendedorismo e Inovação Social em Portugal — 1a fase*. Lisboa: Instituto e Empreendedorismo Social/ Instituto Padre António Vieira.
- INE – Instituto Nacional de Estatística. 2006. «Conta Satélite das Instituições Sem Fim Lucrativo». Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.
- INE. 2013. *Conta Satélite da Economia Social 2010*. 1.a Lisboa: INE; CASES.

- INE, e CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social. 2016. *Conta Satélite da Economia Social 2013*. 2.a Lisboa: INE; CASES.
- INE, e CASES. 2019. *Conta Satélite da Economia Social 2016*. 3.a Lisboa: INE; CASES.
- Isidoro, A., P. Dias, e S. Leal. 2015. «Os determinantes da eficácia organizacional numa organização de economia social: um Estudo de caso». *Revista da UIIPS*, 1: 19–38.
- Jesus, Maria Antónia, e Ana Lúcia Costa. 2013. «A accountability nas organizações sem fins lucrativos: o caso particular de algumas fundações em Portugal». *Tourism & Management Studies* 3, 995–1014. <http://www.redalyc.org/resumen.oa?id=388743876023>.
- Le Conseil National de l'activité économique. 2007. «Les Entreprises Sociales d'Insertion par le Travail (ESIT) en Europe: Résultats d'une étude comparative réalisée par le Réseau EMES». https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/23.07_Etude_EMES_CNIAE.pdf.
- Leite, Daniela. 2012. «Projeto Marias — Reflexão e análise sobre os pressupostos de planeamento e avaliação». Em *Atas do 14º Workshop APDR "Empreendedorismo e Desenvolvimento Regional"*, 144–157, Setúbal.
- Lima, Antónia, e Fernanda Oliveira. 2015. «O valor do tempo: dádiva e voluntariado em Portugal em tempos de crise». *Interseções: Revista de Estudos Interdisciplinares*, 2: 300–326.
- Lopes, Mónica. 2017. *Avaliação nas organizações do Terceiro Setor: Contextos, discursos e práticas*. Tese de Doutoramento, Universidade de Coimbra.
- Macedo, Isabel Maria, e José Carlos Pinho. 2006. «The relationship between resource dependence and market orientation — The specific case of non profit organisations». *European Journal of Marketing* 40 (5/6): 533–553.
- Macedo, Isabel Maria, José Carlos Pinho, e Anabela Martins Silva. 2016. «Revisiting the link between mission statements and organizational performance in the non-profit sector: The mediating effect of organizational commitment». *European Management Journal* 34(1): 36–46.
- Macías Ruano, Antonio José, José Ramos Pires Manso, Jaime de Pablo Valenciano, e María Esther Marruecos Rumí. 2020. «The Misericórdias as Social Economy Entities in Portugal and Spain». *Religions* 11(4:200): 1–24.
- Manuel, Paul Christopher. 2013. «The Catholic Question in Contemporary Portuguese Civil Society: A Case of Muted Vibrancy?». *CES Papers* 14: 1–16. <http://aei.pitt.edu/67199>.
- Manuel, Paul Christopher, e Miguel Glatzer. 2019. «The State, Religious Institutions, and Welfare Delivery: The Case of Portugal». Em *Faith-Based Organizations and Social Welfare: Associational Life and Religion in Contemporary Western Europe*, editado por Paul Christopher Manuel e Miguel Glatzer, 103–133. Palgrave Studies in Religion, Politics, and Policy. Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan.
- Marie, Pierre. 2017. «Revolução dos Cravos e educação popular. As associações de educação popular em Portugal (1974–1986)». *Revista de História da Sociedade e da Cultura* 17: 371–396.
- Marie, Pierre. 2019. «A Economia Social: do processo revolucionário à Lei de Bases». *Análise Associativa*, 6: 58–67.
- Marques, Ana Paula, Telmo Caria e Margarida Silva. 2013. «Trajectórias de profissionalização das Ciências Sociais e Humanas no Terceiro Setor: contextos, práticas e percepções». Em *Trabalho, organizações e profissões: recomposições conceptuais e desafios empíricos*, Organizado por Ana Paula Marques, Carlos Manuel Gonçalves e Luísa Veloso, 395–417. Lisboa: Associação Portuguesa de Sociologia.
- Marques, Maria da Conceição da Costa, e Vanda Maria Vilarinho Maciel. 2012. «The accounting of non-profit organizations in Portugal: the case of private institutions of social solidarity (IPSS)». *Problems of management in the 21st century* 5: 72–82. <https://doi.org/10.33225/pmc/12.05.72>.
- Martinho, Ana Luísa. 2016. «A Cooperação Entre o Estado e as Organizações do Setor Social e Solidário». *Cooperativismo e Economía Social*, 120: 335–343.
- Martinho, Ana Luísa, e Cristina Parente. 2015. «Which “Place and Non-Place” Do Women Occupy in Social Economy Organisations?». *5th International CIRIEC Research Conference on Social Economy*. Porto: Universidade do Porto.
- Martins, Tânia, Alexandra Braga, Vítor Braga, e Marisa R. Ferreira. 2020. «The social innovation Momentum: a qualitative analysis of governance and funding processes». *International Review on Public & Non Profit Marketing* 17(1): 97–120.
- Megre, Rita, Miguel Alves Martins, e João Cotter Salvado. 2012. «ES+ methodology: Mapping social entrepreneurship». *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives* 1(1): 97–110.
- Meira, Deolinda Aparício. 2010. «As insuficiências do regime legal do capital social e das reservas na cooperativa». Em *I Congresso de Direito das Sociedades em Revista*. Organizado por Rui Pinto Duarte, Pedro Pais de Vasconcelos e Jorge Manuel Coutinho de Abreu, 129–155. Coimbra: Almedina.
- Meira, Deolinda Aparício. 2011a. «A economia social e o mercado: o caso das “farmácias sociais”: anotação ao acórdão do Tribunal Constitucional n.º 612/2012, de 13 de dezembro de 2011». *Cooperativismo e Economía social*, 34: 243–54.
- Meira, Deolinda Aparício. 2011b. «A norma contabilística de relato financeiro no 27 (NCRF 27) e as cooperativas: Uma análise jurídica». *Cooperativismo e economía social*, 34: 305–326.
- Meira, Deolinda Aparício. 2013. «A Relevância do Cooperador na Governação das Cooperativas». *Cooperativismo e economía social*, 35:9-35.
- Meira, Deolinda Aparício. 2015. «O regime da distribuição de resultados nas cooperativas de crédito em Portugal. Uma análise crítica». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 49: 83–113. <https://doi.org/10.18543/baidc-49-2015pp83-113>.
- Meira, Deolinda Aparício. 2016. «O que mudou no regime económico das cooperativas?». RCEJ — *Revista de Ciências Empresariais e Jurídicas* 27: 37–50.
- Meira, Deolinda Aparício. 2018. «A societarização do órgão de administração das cooperativas e a necessária profissionalização da gestão». *CIRIEC-España, Revista jurídica de economía social y cooperativa* 25: 159–194.

- Meira, Deolinda Aparício. 2020. «O fim mutualístico desinteressado ou altruísta das cooperativas de solidariedade social». *CIRIEC-España, revista jurídica de economía social y cooperativa* 36: 221–47.
- Meira, Deolinda Aparício, Ana Luísa Martinho, e Conceição Castro. 2020. «(Des)igualdade de género nos órgãos das cooperativas portuguesas: uma análise exploratória». *Gestão e Sociedade* 14(38): 3526–3544.
- Meira, Deolinda Aparício, André Almeida Martins, e Tiago Pimenta Fernandes. 2017. «Regime jurídico das cooperativas de trabalho em Portugal: Estado da arte e linhas de reforma». *Revista jurídica de economía social y cooperativa*, 30: 199–228.
- Meira, Deolinda Aparício, e Maria Elisabete Ramos. 2014. *Governança e Regime Económico das Cooperativas*. Vida Económica Editorial.
- Meira, Deolinda Aparício, e Maria Elisabete Gomes Ramos. 2015. «Os princípios cooperativos no contexto da reforma do código cooperativo português». *CIRIEC-España. Revista jurídica de economía social y cooperativa* 27: 401–427.
- Melão, Nuno Filipe, Sara Maria Guia, e Marlene Amorim. 2017. «Quality Management and Excellence in the third setor: examining European Quality in Social Services (EQUASS) in non-profit social services». *Total Quality Management & Business Excellence* 28(7–8): 840–857.
- Melro, Ana, e Lúcia Oliveira. 2017. «Ambientes Coletivos de Aprendizagem em Contexto de Inovação e Empreendedorismo Social». *Proceedings of the 12th Iberian Conference on Information Systems and Technologies*, 542–545.
- Mendes, Américo Carvalho. 2011. «Organizações de Economia Social: o que as distingue e como podem ser sustentáveis». *Fluxos & Riscos* 2: 29–53.
- Miragaia, Dina A. M., João Ferreira, e Vanessa Ratten. 2017. «Corporate Social Responsibility and Social Entrepreneurship: Drivers of Sports Sponsorship Policy». *International Journal of Sport Policy and Politics* 9(4): 613–623.
- Monteiro, Alcides. 2014. «The Active Role of Community-Based Organizations in the Local Redefinition of National Policies». *Revista de Cercetare Şi Intervenţie Socială*, 46: 203–215.
- Monteiro, Alcides. 2019. «What is Social Innovation? Conceptual Malleability and Practical Implications». *Dados — Revista de Ciências Sociais* 62(3): 1–34.
- Monteiro, Natália, e Geoff Stewart. 2015. «Scale, scope and survival: a comparison of cooperative and capitalist modes of production». *Review of Industrial Organization* 47(1): 91–118.
- Monteiro, Sílvia, Rosa Isusi-Fagoaga, Leandro Almeida, e Adela García-Aracil. 2021. «Contribution of higher education institutions to social innovation: practices in two southern European universities». *Sustainability* 13(7): 3594.
- Monzón, José Louis, e Rafael Chaves. 2012. *The Social Economy in the European Union*. Bruxelas: European Economic and Social Committee.
- Monzón, José Louis, e Rafael Chaves. 2017. *Recent evolutions of the Social Economy in the European Union*. Bruxelas: European Economic and Social Committee.
- Morais, Ana Sara. 2011. «A produção de mel, um contributo para o desenvolvimento local das zonas serranas do Algarve — “Terra do Mel”». *ACEESA, Finanças Alternativas, Moeda e Economia Solidária*, 111–20.
- Mourão, Paulo, e Cristiana Enes. 2017. «Costs and Economies of Scale at Not-for-Profit Organizations: The Case of the Santa Casa Da Misericórdia de Barcelos Between 2002 and 2015». *Social Indicators Research* 132(2): 821–840.
- Mourão, Paulo, Teresa Pereira, e Maria Cristina Moreira. 2017. «The importance of new forms of capital in nonprofit organizations: A case study of the Fafe delegation of the Portuguese Red Cross». *International Journal of Social Economics* 44(7): 846–868.
- Namorado, Rui. 2004. «A economia social — Uma constelação de esperanças». *Oficina do CES* 213. Coimbra: Centro de Estudos Sociais.
- Namorado, Rui. 2005. «Cooperativismo — um horizonte possível». *Oficina do CES* 229. Coimbra: Centro de Estudos Sociais.
- Namorado, Rui. 2006. «Os quadros jurídicos da economia social — uma introdução ao caso português». *Oficina do CES* 251. Coimbra: Centro de Estudos Sociais.
- Namorado, Rui. 2007a. «Renovar os quadros jurídicos da economia social?». *Oficina do CES* 293. Coimbra: Centro de Estudos Sociais.
- Namorado, Rui. 2007b. «Cooperativismo — história e horizontes». *Oficina do CES* 278. Coimbra: Centro de Estudos Sociais.
- Neto, Paulo, Anabela Santos, e Maria Manuel Serrano. 2014. «Public policies supporting local networks for entrepreneurship and innovation: effectiveness and added value analysis of LEADER program in the Alentejo region of Portugal». *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 21(3): 406–435.
- Nicolau, Isabel, e Ana Simaens. 2010. «The Evaluation of Social Solidarity Organizations in the Portuguese Context». Em *The Worth of the Social Economy: An international perspective* (2). Editado por Marie J. Bouchard, 193–212. Bruxelas: Peter Lang.
- Nogueira, Carla, Hugo Pinto, e Fábio Sampaio. 2017. «Social innovation and Smart Specialisation: Challenges and Opportunities for Atlantic Regions». *European Public & Social Innovation Review* 2(2): 42–56.
- Novikova, Marina. 2018. «Social Innovation: The Role and the Impact on Regional Development in Portugal». Em *European Conference on Innovation and Entrepreneurship, 968–XVII*. Academic Conferences International Limited.
- Nunes, Francisco, Luís Reto, e Miguel Carneiro. 2001. *O Terceiro Setor em Portugal: Delimitação, Caracterização e Potencialidades*. Lisboa: INSCOOP.
- Nunes, Tatiana Filipa Gomes, e César Humberto Pimentel Neto. 2017. «A “comunicação” no terceiro setor em Portugal: entre o desconhecimento e a incompreensão». Em *Vozes plurais: a comunicação das organizações da sociedade civil*, organizado por Carla Cequeira e Sónia Lamy, 19–36.
- Oudeniotis, Nectarios, e George Tsobanoglou. 2020. «Social financing as a driver for sustainable local development in EU Mediterranean countries. Spain, Portugal, and Greece in perspective». *Review of Applied Socio-Economic Research* 20(2): 26–40.
- Pacheco, Anderson Sasaki Vasques. 2016. «Inovação social em organizações da economia solidária: as experiências de Brasil e Portugal». *Doutoramento em Sociologia Económica das Organizações*.

- Paço, Arminda, Luís Rodrigues, e Ricardo Rodrigues. 2015. «Brand Image and Awareness in the Third Setor and Their Influence on the Intention to Donate». *Brazilian Business Review* 12(5): 97–117.
- Paiva, Flávio. 1997. «CERCIS — Cooperativas de solidariedade social». Em *As instituições não-lucrativas e a ação social em Portugal*, Carlos Pestana Barros e José C. Gomes Santos (orgs.), 139–158. Lisboa: Vulgata.
- Paiva, Júlio. 2006. *Pobreza, exclusão, desemprego e as Empresas de Inserção em Portugal: a perspectiva dos promotores e dos beneficiários*. Porto: REAPN Portugal.
- Paiva, Júlio, Liliana Pinto, Alcides Almeida Monteiro, e Nuno Miguel Cavaca Augusto. 2015. *Empregabilidade na Economia Social: o papel das políticas ativas de emprego*. EAPN.
- Paizinho, C., e M. de F. Ferreira. 2017. «Práticas de economia solidária em iniciativas de agricultura urbana do concelho de Lisboa. Os casos do Vale de Chelas, da Alta de Lisboa e da Horta do Baldio». Em *I Colóquio Nacional de Horticultura Social e Terapêutica*. Editado por Associação Portuguesa de Horticultura, 53–61.
- Parente, Cristina. 2012. «Qualified employment in the third setor in Portugal». *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 23(1): 257–276.
- Parente, Cristina (ed.). 2014. *Empreendedorismo social em Portugal*. Porto: Universidade do Porto, Faculdade de Letras.
- Parente, Cristina, Daniel Costa, Mónica Santos, e Rosário Rito Chaves. 2011. «Empreendedorismo Social: contributos teóricos para a sua definição» Em *Empreendedorismo social em Portugal*, 268–282, editado por Cristina Parente, Porto: Universidade do Porto, Faculdade de Letras. Lisboa.
- Parente, Cristina, Alexandra Lopes, e Vanessa Marcos. 2014. «Social Entrepreneurship Profiles: Lessons from Organizational and Management Dynamics». *Journal of Social Entrepreneurship* 5(1): 22–41.
- Parente, Cristina, e Celso Alves Pais. 2015. «Representations of team work among organizations with a social entrepreneurship profile: A multiple case-study». *Team Performance Management: An International Journal* 21(1/2): 65–84.
- Parente, Cristina, e Carlota Quintão. 2014. «Uma abordagem eclética ao empreendedorismo social». Em *Empreendedorismo Social em Portugal*, editado por Cristina Parente, 11–70. Porto: Universidade do Porto, Faculdade de Letras.
- Parente, Cristina, Mónica Santos, Vanessa Marcos, Daniel Costa, e Luísa Veloso. 2012. «Perspectives of social entrepreneurship in Portugal: Comparison and contrast with international theoretical approaches». *International Review of Social Research* 2(2): 103–24.
- Pato, Lúcia. 2020. «Entrepreneurship and Innovation Towards Rural Development Evidence from a Peripheral Area in Portugal». *European Countryside* 12(2): 209–220.
- Peñalver, Juan Antonio Briones, Maria Paula Lopes Castela, e Fernando Cardoso de Sousa. 2012. «La economía social ibérica: el caso de las santas casas de la misericordia de Portugal como instituciones particulares de solidaridad social». *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos* 107, 35–57.
- Pereira, Fernando. 2008. «Associativismo e cooperativismo agrário em Trás-os-Montes e Alto-Douro». *Revista Ruris*, 2(1): 39–72.
- Pereira, Gabriela Moreira. 2002. «The Portuguese Misericórdias: General Characterisation and Some Insights Into Non-profit Governance». Em *Fifth International Conference of the International Society for Third-Setor Research (ISTR)*, 1–22. Departamento de Economia, Universidade de Évora.
- Pereira, Helder. 2012. *Associativismo e capital social: perfil sociológico dos dirigentes das cooperativas de consumo em Portugal*. Lisboa: Campo da Comunicação.
- Perista, Heloísa. 2001. «Co-operatives for rehabilitation of people with disabilities». Em *The Emergence of Social Enterprise*, editado por Carlo Borzaga e Jacques Defourny, 192–202. London: Routledge.
- Perista, Heloísa, e Susana Nogueira. 2002. «National Profiles of Work Integration Social Enterprises: Portugal». *EMES European Research Network Working Papers Series* (2): 20.
- Perista, Heloísa, e Susana Nogueira. 2004. «Work Integration Social Enterprises in Portugal». *EMES European Research Network Working Paper Series* (4): 27.
- Perista, Heloísa, e Susana Nogueira. 2006. «Work Integration Social Enterprises in Portugal: A Toll for Work Integration?» Em *Social Enterprise: At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, editado por Marthe Nyssens, 195–205. London: Routledge.
- Pinheiro, Paula, Ana Daniel, e António Moreira. 2021. «Social Enterprise Performance: The Role of Market and Social Entrepreneurship Orientations». *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 32(1): 45–60.
- Pinto, Hugo, Carla Nogueira, J. André Guerreiro, e Fábio Sampaio. 2021. «Social Innovation and the Role of the State: Learning from the Portuguese Experience on Multi-Level Interactions». *World* 2(1): 62–80.
- Pires, Sónia. 2004. «O terceiro setor imigrante e as associações dos imigrantes do Leste Europeu em Portugal: estruturação de um novo espaço de cidadania?» *Oficina do CES* 204, Coimbra: Centro de Estudos Sociais.
- Pitacas, José Alberto, e Jorge de Sá. 2019. «A economia social em Portugal». *Anuário de la Economía Social en Iberoamérica*, 3: 133.
- Portela, José. 2009. «A economia ou é solidária ou é fratricida». *Revista Crítica de Ciências Sociais* 84: 115–152.
- Portela, José, Pedro Hespanha, Cláudia Nogueira, Mário Sérgio Teixeira, e Alberto Baptista. 2008. *Microempreendedorismo em Portugal — Experiências e perspectivas*. Porto: Greca.
- Quintão, Carlota. 2008. «Dez anos de Empresas de Inserção em Portugal — Revisão dos Dados Oficiais e de Estudos Recentes». Em *Actas do VI Congresso de Sociologia 723*. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa.
- Quintão, Carlota, Ana Luísa Martinho, e Mafalda Gomes. 2018. «As empresas sociais de inserção na promoção do emprego e inclusão social a partir de estudos de caso europeus». *Gestão e Sociedade* 12(32): 2374–2391.
- Quintão, Carlota, Cristina Parente, Rui Martins, e Susana Almeida. 2017. «A inserção social pelo trabalho: o caso da empresa de floricultura da Dianova Portugal». *Actas Portuguesas de Horticultura* 27: 112–115.

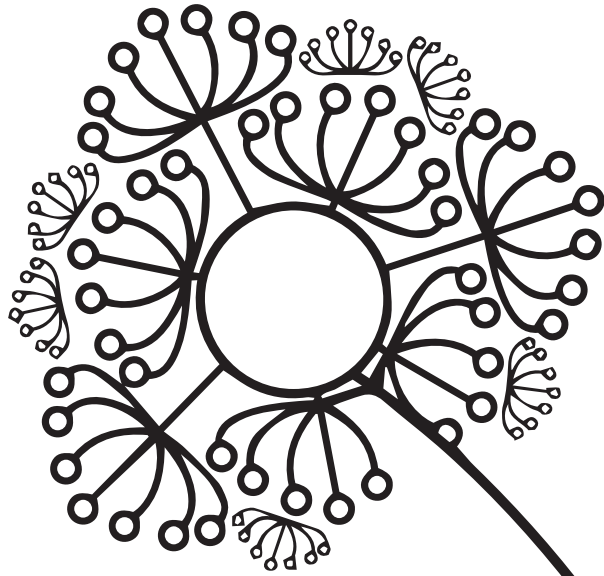
- Ramos, Maria da Conceição Pereira. 2011. «Economia solidária, plural e ética, na promoção do emprego, da cidadania e da coesão social». *Laboreal* VII(1): 81–104.
- Ramos, Maria da Conceição Pereira. 2013. «Solidariedade, inovação social e empreendedorismo no desenvolvimento local». *The Overarching Issues of the European Space*, 313–342. Porto: Faculdade de Letras da Universidade do Porto.
- Ramos, Maria Elisabete Gomes. 2010. «Da responsabilidade dos dirigentes e gestores das cooperativas — uma introdução». *Cooperativismo e economia social* 32: 50–51. Universidade de Vigo.
- Ramos, Paulo Fernando Simões. 2014. «Perspectiva administrativa da mudança de paradigma do estado social a partir das relações entre instituições particulares de solidariedade social e a administração». *e-Pública: Revista Eletrónica de Direito Público* 1(1): 294–306.
- Rebello, João, e José Caldas. 2015. «The Economic Role of the Portuguese Agricultural Cooperatives». *Revista de Economia e Sociologia Rural* 53: 91–102.
- Rego, Raquel. 2010. «Vendendo virtude? Contributo para a reflexão sobre a gestão democrática das organizações sem fins lucrativos». Em *3.º WI Próximo Futuro - Gestão das Organizações Culturais e Sociais*, 11. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Rosendo, Vasco. 1996. *O mutualismo em Portugal: dois séculos de história e suas origens*. Lisboa: Multinova.
- Sá, Jorge. 2010. «Formação profissional e Cooperativismo em Portugal». *Cuadernos de Desarrollo Rural* 7(65): 147–171.
- Sá, Jorge. 2012. «Las prácticas de gestión de marketing en las cooperativas portuguesas». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 76: 199–227.
- Salamon, Lester M., S. Wojciech Sokolowski, Megan Haddock, e Helen Stone Tice. 2012. «Portugal's Nonprofit Sector in Comparative Context». Johns Hopkins Center for Civil Society Studies/Instituto Nacional de Estatística.
- Santana, Maria José, e Neuza Pereira Campos. 2013. *Código de Governo de Entidades do Terceiro Setor*. Porto: Impulso Positivo.
- Santos, Elisabeth, Fátima Veiga, Paula Cruz, Mónica Lopes, e Sílvia Ferreira. 2016. *O impacto social e institucional da crise económica e financeira nas Organizações do Terceiro Setor*. Porto: EAPN Portugal/Rede Europeia Anti-Pobreza.
- Santos, José de Freitas, e Susana Bernardino. 2014. «O papel da formação, experiência profissional e perceção de viabilidade da iniciativa no empreendedorismo social em Portugal». Em *Actas de la 4ª Conferencia Ibérica de Emprendimiento*. Pontevedra, España.
- Santos, Luciane Lucas dos, e Beatriz Caitana da Silva. 2014. «Mercados de trocas e moedas sociais em Portugal continental: os desafios de uma cultura de emancipação social». *Otra Economía* 8(15): 210–229.
- Santos, Mónica, e Paula Guerra. 2012. «O Empreendedorismo Social em Portugal na Estratégia de Combate à Pobreza e Exclusão Social: Uma Ilustração». Em *Sociedade, crise e reconfigurações: atas do VII congresso português de sociologia*, 19–22. Porto: Associação Portuguesa de Sociologia.
- Santos, Paula Marques dos. 2019. «Strategic Management and Social Economy Organizations — a method proposal to analyse its impact». Em *4th Regional Helix Conference*, Instituto Politécnico do Porto.
- Sequeira, Teresa, e Francisco Diniz. 2013. «Impacto do investimento em áreas rurais: para além do betão, a emergência do terceiro setor (Portugal)». *Cuadernos de Desarrollo Rural* 10(71): 145–165. <http://www.scielo.org.co/pdf/cudr/v10n71/v10n71a08.pdf>.
- Serapioni, M., S. Ferreira, e T. Lima. 2013. *Voluntariado em Portugal: Contextos, Atores e Práticas*. Évora: Fundação Eugénio de Almeida. <http://hdl.handle.net/10316/44013>.
- Serra-Simões, Dulce. 2019. «Direção Técnica de Instituições de Solidariedade Social, Áreas De Atuação e Perceção de Competências. Um Estudo na Região Centro de Portugal.» *Trabajo Social Global — Global Social Work* 9(16): 69–86.
- Silva, Beatriz Caitana da, e Sílvia Ferreira. 2015. «Tecnologias Sociais no Modelo de Extensão Universitária em Portugal: A Emergência das Incubadoras Sociais». Em *Ensaios de Direito e de Sociologia A Partir do Brasil e de Portugal*, editado por Gisela Maria Bester, Hermes Costa, Gloriete Marques Alves Hilário, 385–407. Curitiba: Instituto Memória.
- Silva, Helena, Marlene Amorim, e Marta Ferreira Dias. 2015. «Education and Training Needs of Social Entrepreneurs». Em *Ciem2015 — 5ª Conferência Ibérica de Empreendedorismo*, editado por Maria do Rosário Almeida, Carolina Rodrigues e Mário Carrilho Negas, 43–49. Oeiras: Associação Portuguesa para o Empreendedorismo.
- Silva, Karin da Vieira da, e Anderson Sasaki Vasques Pacheco. 2018. «Gestão social e inovação social organizacional: convergências e divergências teóricas». *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração* 12(2): 88–101.
- Simões, José, Boguslawa Sardinha, e Luísa Margarida Cagica Carvalho. 2005. «Theoretical Model for Identify Social: The Housing Co-Operatives in Setúbal Case Study». Em *Proceedings of the 25th Conference PODIM*.
- Soares, Cândida, José António Sousa Fialho, Fernando Chau, João Gageiro, e Helena Pestana. 2012. «A Economia Social e a sua Sustentabilidade como Fator de Inclusão Social». POAT/FSE: Gerir, Conhecer e Intervir.
- Sousa, Maria Teresa de, e Ilona Kovács. 2014. «A economia social como setor empregador nos distritos de Viseu e da Guarda». *Sociologia* 27: 89–109.
- Sousa, Sónia, e Margarida Oliveira. 2012. *As Instituições Particulares de Solidariedade Social num contexto de crise económica*. Lisboa: IPI-Consulting Network Portugal.
- Spear, Roger, e Eric Bidet. 2005. «Social Enterprise for Work Integration in 12 European Countries: A Descriptive Analysis». *Annals of Public and Cooperative Economics* 76(2): 195–231.
- Stephan, Ute. 2017. «Social Enterprises, Social Inclusion and Positive Social Change». *European Policy Brief*, SEFORIS.
- Teles, Filipe. 2013. «Local Co-Governance: An Exploratory Study on the Third Setor's Artificial Autonomy». *Hrvatska i komparativna javna uprava: časopis za teoriju i praksu javne uprave* 13(3): 783–802.
- Travaglini, Claudio, Federica Bandini, e Kristian Mancione. 2010. «Social Enterprise in Europe: Governance Models. An analysis of governance models in social enterprises through a comparative study of the legislation of eleven countries». *AICCON Working Papers* 75, Associazione Italiana per la Cultura della Cooperazione e del Non Profit.

- Valadas, Carla. 2016. «PESSIS 3 “Promoting Employers’ Social Services Organisations in Social Dialogue” – Country-Case Study: Portugal». European Commission.
- Vale, Ana. 2010. «Um novo paradigma para a intervenção social». Em *Para uma Nova Intervenção Social*, editado por Ana Vale, José Manuel Henriques e Maria do Carmo Nunes. Lisboa: Gabinete de Gestão EQUAL. https://www.ces.uc.pt/projectos/pis/wp-content/uploads/2013/02/44_SEPARATA_EQUAL.pdf.
- Viegas, José Manuel Leite. 2004. «Implicações democráticas das Associações Voluntárias: O caso português numa perspectiva comparativa europeia». *Sociologia, Problemas e Práticas*, 46: 33–50.
- Vieira, Naldeir dos Santos, Allan Claudius Queiroz Barbosa, Cristina Parente, e Daniel Paulino Teixeira Lopes. 2017. «Contribution to Social Innovation Theory and Practice: Lessons from a Portuguese Association». *Administração Pública e Gestão Social*, 10(1): 12–21.
- Vieira, Naldeir dos Santos, Cristina Parente, e Allan Claudius Queiroz Barbosa. 2017. «“Terceiro setor”, “economia social” e “economia solidária”: laboratório por excelência de inovação social». *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto, Número temático – Processos sociais e questões sociológicas*, 100–121.
- Vilaça, Helena. 1994. «As associações de moradores enquanto aspecto particular do associativismo urbano e da participação social». *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto* 4(1): 9–96.
- Yunus, Muhammad. 2011. *A Empresa Social—A nova dimensão do capitalismo para fazer face às necessidades mais prementes da Humanidade*. Lisboa: Presença.

3.

Conceito e realidade de empresa social

Sílvia Ferreira



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução _____	85
1. Os discursos da economia social, solidária e do empreendedorismo social e coletivo _____	85
2. Representações sobre o conceito de empresa social: origens, significado, debates e fronteiras _____	88
Conclusão _____	105
Referências bibliográficas _____	108

Introdução

Neste capítulo procuramos apreender os significados atribuídos ao conceito de empresa social, bem como o posicionamento dos informantes privilegiados relativamente ao seu conteúdo e questões atuais que atravessam o debate sobre as empresas sociais, como é o caso da possibilidade da sua institucionalização nos quadros jurídicos em Portugal. A base deste capítulo assenta nas entrevistas realizadas aos informantes privilegiados. Além disso, a informação é completada com os dados do Encontro de *Stakeholders*, em que a temática da definição de empresa social e da sua fixação legal foi também abordada. No encontro de *stakeholders* participaram informantes privilegiados de nível nacional, mas também representantes de empresas sociais participantes no estudo.

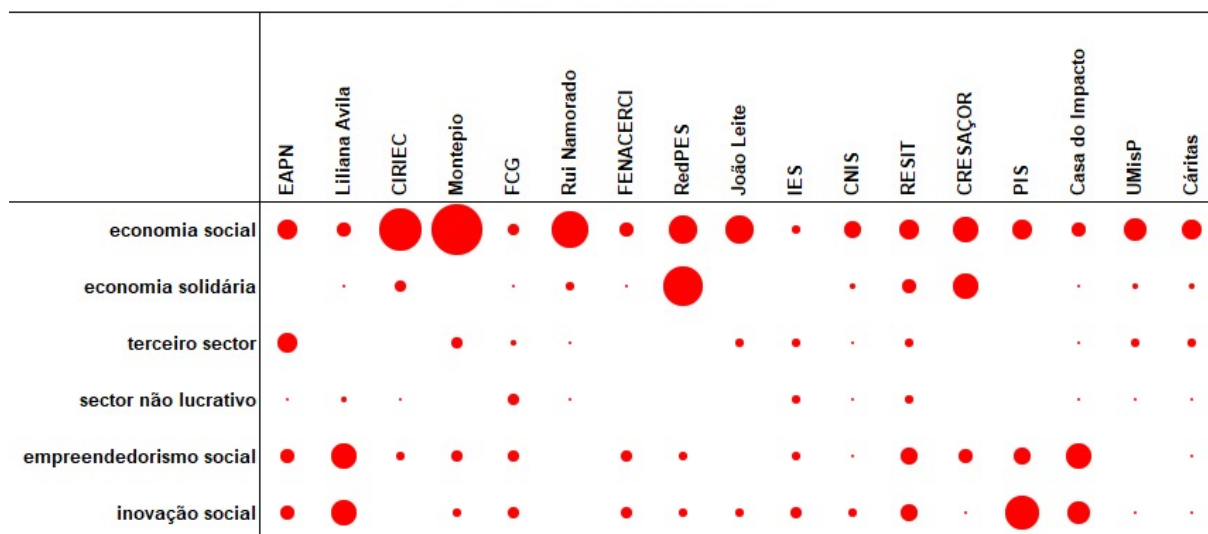
No que se refere às entrevistas, seguimos a estratégia de discutir o conceito de empresa social associado a outros conceitos vizinhos como os de economia social, economia solidária, terceiro setor, setor/organização não lucrativa/setor sem fins de lucro, inovação social e empreendedorismo social. Estes conceitos são relevantes para o campo das empresas sociais e inspiram os seus significados de maneira diferente. Mapear os significados específicos de empresa social implica ter presente o modo como estes se inter-relacionam com outros conceitos e os significados específicos que estes assumem.

1. Os discursos da economia social, solidária e do empreendedorismo social e coletivo

Assim, a partir da análise de conteúdo das transcrições das entrevistas, realizámos a contagem da frequência de utilização dos termos de economia social, economia solidária, terceiro setor, setor/organização não lucrativa/setor sem fins de lucro, inovação social e empreendedorismo social no discurso dos entrevistados. Esta contagem torna evidente que o conceito que é mais frequentemente utilizado é o de economia social, o que denota a relevância crescente deste conceito. Trata-se também de um conceito que se tem vindo a sobrepor a outros conceitos abrangentes, como os de terceiro setor ou de setor/organizações não lucrativas ou setor sem fins lucrativos. O único entrevistado que refere preferir o conceito de terceiro setor como ainda relevante para descrever o campo organizacional justifica:

O conceito de economia social é de produção económica, muito destinado à questão da economia: o que produzir, como produzir, para quem produzir. Muito no sentido da economia. E eu acho que o terceiro setor é mais abrangente porque inclusivamente abrange áreas que não cabem aqui, como a área cultural, determinadas atividades que são muito mais de convivência social, desportivas, etc., que não são exatamente atividades de uma área da economia. (Entrevista, Júlio Paiva, EAPN)

Figura 3-1. Frequência da utilização de termos nos discursos das pessoas entrevistadas



Conforme referido no capítulo metodológico, identificamos quatro discursos dominantes no conjunto das pessoas entrevistadas, consoante a preferência pelos diferentes conceitos: aquelas que privilegiam o conceito de economia social (CIRIEC, Montepio, Rui Namorado, João Leite, CNIS, União das Misericórdias, Cáritas), aquelas que privilegiam conceitos como inovação social e empreendedorismo social (Liliana Ávila, PIS, Casa do Impacto, IES), aquelas que privilegiam conceitos como economia solidária (RedPES, CRESAÇOR), aquelas que combinam diferentes conceitos como economia social, terceiro setor, inovação e empreendedorismo social (EAPN, FCG, FENACERCI, RESIT). Esta preferência dá lugar a quatro discursos principais.

1.1. O discurso da economia social

Neste discurso, prevalece uma demarcação do campo a partir de um conjunto de formas legais — cooperativas, mutualidades, associações e fundações, e o estatuto de IPSS — e de um conjunto de princípios que a LBES veio a fixar.

Entre os informadores-chave existem algumas diferenças relativamente ao entendimento do conceito de economia social. Enquanto alguns discutem este conceito em relação com o capitalismo, associando-o à ideia de uma forma distinta de organização da economia, para outros toda a economia é, ou deveria ser, social.

A designação do setor privado como capitalista retira uma característica que é o setor cooperativo e social: é também privado porque não é público, no sentido de que aquilo que não é público é privado. O legislador quis diferenciar, não foi capaz de chamar capitalista. Esta separação entre o setor público e depois aquilo que não é público, temos aí então aquilo que é capitalista e o que é economia social. (Entrevista, Jorge de Sá, CIRIEC)

O que existe, mais do que um sistema económico, é um sistema financeiro. Na Economia Social o sistema dominante é o bem-estar e a procura do bem comum. É uma economia para a inclusão. (Entrevista, Eugénio Fonseca, Cáritas)

1.2. O discurso da economia solidária

O discurso da economia solidária é recente e, ao contrário da economia social, não possui uma fixação institucional forte. O surgimento deste conceito é mais o resultado da mobilização de académicos, associações de base, redes, movimentos populares e de comunidades locais (Hespanha *et al.* 2015). Ganhou relevância nos últimos anos, muito por causa da crise, já que muitas vezes inclui nos seus significados uma crítica explícita à organização da economia capitalista, propondo-se como uma alternativa à economia mercantil capitalista através de uma economia plural. Em Portugal, este conceito tem uma ligação inicial a programas de luta contra a pobreza nos anos 1990, possuindo, como descreve o entrevistado da RedPES, uma forte ligação do conceito da economia solidária ao desenvolvimento comunitário e territorial numa lógica indutiva, isto é, que constrói soluções fortemente enraizadas no contexto de onde emergem e em que os atores são envolvidos nas decisões de forma democrática.

1.3. O discurso do empreendedorismo social

Os informantes privilegiados que se enquadram nestes discursos recorrem mais frequentemente aos conceitos de empreendedorismo social e de inovação social, tratando-se de um discurso mais recente, grandemente tributário de tendências internacionais, nomeadamente as políticas da União Europeia. Neste discurso, não são os atores da economia social, ou do terceiro setor, que são valorizados como fonte de inovação e de empreendedorismo mas, sim, os empreendedores individuais inspirados que criam projetos e organizações.

Mas se calhar eu diria que está mais relacionado com a pessoa. Nós somos empreendedores sociais porque o empreendedorismo não tem que acontecer coletivamente ou com vista à criação de uma organização. Há também o intraempreendedorismo, que acontece quando a própria pessoa toma a iniciativa de desenvolver algo novo ou de propor alguma coisa nova dentro da organização. Portanto, eu relacionaria mais ao indivíduo do que propriamente a uma organização. (Entrevista, Lilitiana Ávila, UA)

Relativamente ao modelo organizacional, descreve também uma preferência pelos modelos e comportamentos das empresas comerciais.

Um exemplo deste discurso é a autocaracterização efetuada por Miguel Neiva relativamente à ColorADD, um dos estudos de caso do Projeto.

A ColorADD, uma empresa normal porque era o estatuto possível na altura em que eu tinha uma solução que poderia fazer o mundo melhor e não ia ficar sentado à espera que houvesse um estatuto de empresa social ou fosse o que fosse. Na realidade, o ADN da empresa que constituímos — até mesmo no modelo de participação com todos os nossos parceiros, com todos o *stakeholders* que conosco constroem este nosso caminho, modelos de cocriação — é algo em que deveríamos estar todos alinhados no processo. A ColorADD, enquanto empresa, foi a primeira empresa em Portugal a receber a certificação B Corp. (Encontro de *Stakeholders*, Miguel Neiva, ColorADD Social)

1.4. O discurso do empreendedorismo coletivo

Chamamos a este o discurso do empreendedorismo coletivo porque se enraíza nas organizações, quer em termos dos processos de inovação, quer de mobilização coletiva. Uma das entrevistadas, Carlota Quintão, da RESIT, faz questão de se identificar com o conceito de empreendedorismo coletivo em alternativa à ideia do empreendedor individual. Retoma perspetivas anteriores à recente popularidade do discurso do empreendedorismo social relativamente à capacidade das organizações sem fins lucrativos/da economia social em serem inovadoras e trazerem mudança social através de inovações incrementais ou radicais.

O que nós temos defendido como Inovação Social é, por um lado, a inovação face ao contexto que na maior parte das vezes não é inovação social nenhuma, mas para as organizações já é alguma forma de inovação, de fazer diferente daquilo que fizeram até então, e fazer diferente daquilo que se faz à volta. Às vezes é trazer para cá alguma coisa de novo que já se faz. Sobretudo esta ideia da mudança que é muito importante causar e alimentar, transformação de práticas, de pensamento e de ação. (Entrevista, Carlota Quintão, RESIT)

Um exemplo desta identidade que combina a economia social e solidária e os conceitos de empreendedorismo e inovação foi dado no Encontro de *Stakeholders* por Liliana Simões, coordenadora do Microninho, um dos estudos de caso do projeto.

Há novas entidades a surgir dentro da Economia Social, com uma visão diferente, com uma forma de trabalhar diferente. Muito movidas pelo movimento da Inovação Social e do Empreendedorismo Social, do qual eu faço parte, mas isto não significa, ou não tem que significar, que entramos aqui em rota de colisão com aquilo que nos traz a Economia Social e Solidária. Acho que podemos, de facto, fazer parte da mesma família sem que isto constitua um problema de maior. De facto, aquilo que mais nos caracteriza e que mais nos devia unir é a nossa diversidade. Temos coisas tão extraordinárias no terreno, fazemos acontecer coisas fantásticas, estamos mesmo empenhados na mudança sistémica e na transformação social, só que temos formas diferentes de o fazer e temos respostas complementares e conseguimos unir em prol disso mesmo. Agora, logicamente, há aqui questões éticas, questões legais, que nos são colocadas no nosso dia-a-dia e que depois podem dar boas discussões. (Encontro de *Stakeholders*, Liliana Simões, Microninho)

2. Representações sobre o conceito de empresa social: origens, significado, debates e fronteiras

O conceito de empresa social nunca foi amplamente utilizado em Portugal. Para lá do seu uso em estudos internacionais, o uso corrente foi sempre escasso, não tendo existido um movimento da sociedade civil que se estruturasse em torno deste conceito. Mais recentemente, o termo chegou por via das políticas europeias e do debate na Lei de Bases da Economia Social, onde o termo foi rejeitado. Entre todos os entrevistados, apenas um utiliza, como termo privilegiado para descrever o campo, o conceito de “empresa social”. Assim, tendo como objetivo, por um lado, identificar as representações sociais dos entrevistados sobre empresas sociais e, por outro, identificar as características que estes atribuem às mesmas foi necessário distinguir entre o uso do termo “empresa social” e as realidades organizacionais que se enquadram neste conceito e podem ser designadas por outros nomes. Esta distinção foi negociada com os entrevistados. Procurámos reter dos informantes privilegiados quais os diferentes significados do termo “empresa social” que estão presentes em Portugal, distinguindo entre as conceções correntes da primeira vez que tiveram contacto com o mesmo.

2.1. Origens do conceito de empresa social

Relativamente à evolução do conceito de empresa social, os entrevistados identificam vários fatores que contribuíram para o aparecimento do conceito em Portugal. Entre as ligações encontradas, destaca-se o papel da academia, que as problematizou no âmbito das empresas de inserção; o papel do cooperativismo, no âmbito do surgimento das cooperativas sociais; o papel da EU, através de projetos de investigação e novas linhas de financiamento; do Estado, pela crescente pressão que coloca nas organizações sociais para atuarem mais no mercado; das mudanças de paradigma da sociedade, no sentido de tornar as empresas em geral socialmente mais responsáveis; e, finalmente, da associação do surgimento do conceito de empresa social a uma tentativa do setor capitalista de limpar a sua imagem social.

Assim, perguntámos aos entrevistados quando e em que contexto ouviram primeiro falar do conceito de empresa social.

São alguns dos entrevistados que descrevemos como pertencendo ao grupo do empreendedorismo coletivo que identificam a utilização do conceito de empresa social aplicado às empresas de inserção e às cooperativas de solidariedade social, tal como aconteceu na investigação. Para a maioria, foi o contacto com essa investigação que trouxe o primeiro contacto com o conceito.

Carlota Quintão associa a primeira vez que ouviu falar de empresas sociais à esfera académica, em particular a investigadores europeus, associado às **empresas de integração pelo trabalho**. Refere que as empresas sociais foram estudadas por Jordi Estivill no âmbito de um estudo em que era focado o papel das empresas de inserção social e laboral no âmbito das políticas de emprego.

Eu lembro-me perfeitamente. Foi o Jordi Estivill, no Mestrado em Coimbra, em junho de 2001. E o conceito de empresa social que ele apresentou nessa altura, um livro dele de 1997 para a Comissão Europeia, dos primeiros livros comparativos, até um ano antes do Borzaga e do Defourny, era claramente uma ideia de empresa social muito associada às experiências das empresas de inserção e muito associada a esta centralidade do trabalho, não só de dar trabalho a quem está longe do mercado de trabalho, como criar o próprio emprego e sustentar o próprio emprego muito a partir dos jovens qualificados. (Entrevista, Carlota Quintão, RESIT)

Outro entrevistado, Júlio Paiva, técnico na EAPN, também refere a associação das empresas sociais às empresas de inserção social e laboral que influenciou a literatura académica internacional na altura. Esse contacto também se deu pela via académica e pela literatura internacional, já que em Portugal o conceito era desconhecido.

O meu primeiro trabalho aqui na Rede foi exatamente esta questão das empresas de inserção e, portanto, comecei por aí. Comecei a ler sobre a questão das empresas sociais a partir das empresas de inserção porque fui ver o que é que isto significava e comecei a ler coisas mais abrangentes. [...] Quando cheguei aqui à organização, no âmbito deste trabalho, fui estudando conceitos mais abrangentes, nomeadamente as empresas sociais, o que é que isso significava em termos do mundo anglo-saxónico, e em França, na Bélgica, Espanha, América Latina... porque aqui em Portugal o conceito não existia tal como existia noutros países. (Entrevista, Júlio Paiva, EAPN)

A investigação no seio da Rede EMES é também referida por outros entrevistados como o seu primeiro contacto com o conceito de empresa social, caso de João Leite e de Rogério Roque Amaro, da RedPES.

Em 2007, a empresa social, em termos internacionais, começava a existir. Bastava abrir o *site* da EMES para ver que existia essa situação. As intervenções que fiz em Bruxelas contra as empresas sociais apenas tinham que ver com a problemática jurídica, não em termos de achar que devem existir ou não devem existir. (Entrevista, João Leite)

Na altura, eu não tinha sequer contacto, embora estivesse numa rede europeia que era a rede EMES, em que já se começava a falar de empresas sociais, mas não de economia solidária, na altura. Mas, portanto, foi aí que eu ouvi falar das empresas sociais pela primeira vez e estamos a falar do final dos anos 1990, em que se começa a falar de empresas sociais. (Entrevista, Rogério Roque Amaro, RedPES)

Rogério Roque Amaro recorda que as discussões em torno do conceito são antigas, e remontam à própria discussão na Europa, no âmbito da Rede EMES, e na qual participou. O entrevistado recorda que a discussão inicial do conceito de empresa social tinha como objetivo o reforço de um modelo organizacional mais robusto, que se tentava libertar da degradação que o conceito de economia social tinha sofrido pela prática de algumas OES assentes numa lógica assistencialista e com fracas preocupações com a sustentabilidade económica.

Eu assisti ao nascimento do conceito porque fazia parte da rede EMES nessa altura. Nas primeiras etapas, e lembro-me perfeitamente de várias reuniões em que os grandes defensores do conceito eram sobretudo o Jacques Defourny e o Carlo Borzaga. [...] a ideia deles era qualificar o processo da economia social dando-lhe mais consistência teórica e organizacional. E, por isso, a ideia de passar de uma economia social para a empresa social tinha que ver — lembro-me da discussão que havia entre nós e daquilo que eles propunham — com a ideia de ter um conceito mais robusto, mais forte e um modelo organizacional também mais fundamentado e mais bem organizado para ter a ideia da empresa. (Entrevista, Rogério Roque Amaro, RedPES)

O entrevistado, Rogério Cação, da FENACERCI, associa a discussão inicial das empresas sociais em Portugal ao âmbito cooperativo, mais especificamente, ao ramo das **cooperativas de solidariedade social** e à discussão que elas trouxeram relativamente à necessidade de adotar modelos de gestão empresarial sem abandonar a sua missão social. Subjacente a esta discussão estavam preocupações ligadas à sustentabilidade financeira que permitissem a prestação de serviços de qualidade à comunidade em geral. Este *stakeholder*, estando ligado às cooperativas sociais, refere que ele próprio introduziu este conceito em encontros e conferências.

Lembro-me de eu próprio ter falado nisso [...]. Em 1986/7 fizemos um encontro que se chamava “Cooperativas de Solidariedade Social — que futuro?” e nessa altura falava-se de empresas sociais, na presunção de que nós, cada vez mais, tínhamos que adotar nos nossos processos de gestão o modelo empresarial, mantendo, obviamente, tudo o que são valores e princípios de ação. Um modelo empresarial que fosse uma ferramenta ao serviço da sustentabilidade e da qualidade de ação. Eu desde sempre falei de empresa social. Agora, nunca falei no sentido em que hoje se fala de empresa social. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCI)

João Leite, também associa a emergência do conceito de empresa social em Portugal ao cooperativismo, nomeadamente ao ramo das cooperativas sociais. Refere que as cooperativas sociais, ao alargar o seu âmbito de ação à comunidade em geral, não respeitam todos os princípios cooperativos que estiveram na sua génese. No entanto, segundo refere, a própria Aliança Cooperativa Internacional reconheceu-as como híbridos ao teorizar sobre este tipo de cooperativas no seu comité de investigação.

Mas no meu ponto de vista de investigador, isso tem que ver com o novo de tipo de cooperativismo que está a surgir um pouco por toda a Europa. Um cooperativismo que não é o cooperativismo tradicional em que a cooperativa nasce para servir os seus próprios membros, mas um cooperativismo novo, que teve origem nas cooperativas sociais italianas e está a suceder, em que a cooperativa não tem que servir só os próprios membros, mas também a comunidade em que está inserida, obrigatoriamente pelo contrato com o Estado, o chamado interesse geral. (Entrevista, João Leite)

Entre os entrevistados que enquadrámos no discurso do empreendedorismo social/inação social, o termo é mais recente, associado às políticas europeias, nomeadamente no âmbito da iniciativa Portugal Inovação Social (PIS), e aos discursos do empreendedorismo e da inovação. Inês Sequeira refere ter ouvido mencionar pela primeira vez o conceito de empresa social no âmbito da PIS e dos títulos de impacto social.

Eu acho que ouvi primeiramente por volta de 2014. Acho que falámos mais nisso quando se falou na questão dos títulos de impacto social. (Entrevista, Inês Sequeira, Casa do Impacto)

Também Liliana Ávila, no âmbito do projeto de investigação SEFORIS, refere ter encontrado um novo tipo de organizações que se reconhecem no conceito de economia social, e cuja génese identifica nas formações do Instituto de Empreendedorismo Social.

A experiência que eu tenho, das entrevistas que já fiz é que, especialmente essas que já nascem com uma ideia bem clara do que é uma empresa social — e muitas delas resultaram das formações do IES, que tem feito um trabalho extraordinário para implementar esse conceito aqui em Portugal —, a ideia que eu tenho é que elas realmente preferem ser empresas porque não se querem associar à ideia do setor não lucrativo e de estarem a fazer as coisas por caridade, não sei se é a palavra mais apropriada. Mas, no fundo, elas querem ser uma empresa social, se essa forma legal existisse, elas queriam ser uma empresa, mas, também pelas questões fiscais, têm mais benefícios se forem do setor não lucrativo. (Entrevista, Liliana Ávila, UA)

Em geral, os informantes-chave dos discursos da economia social, economia solidária e empreendedorismo coletivo identificam uma alteração no significado do conceito de empresa social desde a sua utilização original. Os diferentes significados de empresa social, ainda que referindo-se a organizações do seu campo de atuação, nomeadamente das empresas de inserção ou das cooperativas sociais, não fazem parte do léxico dos entrevistados. Tratou-se de um conceito que nunca chegou a ganhar raízes em qualquer destes significados e que, no significado atual, permanece contestado.

2.2. Significado do conceito de empresa social

Como os entrevistados referem, nos significados que o conceito adquiriu atualmente em Portugal, existe uma forte associação do conceito de empresa social às práticas empresariais, mercantis ou lucrativas e muito do seu posicionamento atual em relação ao conceito, nomeadamente a resistência de alguns, é resultante dessas representações.

Rogério Cação, que anteriormente identificou a emergência do conceito das empresas sociais com as cooperativas sociais, considera que o conceito sofreu posteriormente influências da UE, que tem imposto este debate em Portugal e tem trazido “alarme” entre os atores da economia social.

É um debate que claramente vem da Europa, mas que aqui, no nosso caso, gera confusão. O que é que são empresas sociais? Estamos todos, ou não é ninguém ou são só alguns? (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCI)

Carlota Quintão também verifica que o aparecimento do conceito em Portugal está ligado a uma agenda da UE, influenciada pela escola de pensamento anglo-saxónica e norte-americana das empresas sociais e que tende a uma financeirização do setor social. Além disso, refere que as novas linhas de financiamento dirigidas especificamente às empresas sociais na UE têm despertado vários interesses, nomeadamente do setor lucrativo. Nesta última perspetiva não está sozinha, sendo também vários os informantes-chave pertencentes aos discursos da economia social e da economia solidária que temem a instrumentalização do conceito de economia social por parte das empresas lucrativas.

Rogério Roque Amaro identifica também a reemergência do conceito de empresa social associado a várias transformações no capitalismo, que mobiliza o conceito e outros adjacentes para mostrar uma imagem mais socialmente responsável e ter acesso a novas oportunidades de negócios («há uma apropriação capitalista do social»). Também associa a retração do Estado social desde a Terceira Via e os discursos sobre o empreendedorismo social como forma de resolução dos problemas do desemprego e da pobreza. Neste sentido, no ressurgimento do conceito, este informante privilegiado percebe que a recuperação do conceito vem associada aos conceitos de **empreendedorismo social e de inovação social**.

É recuperado pelo discurso dos negócios sociais, o *social business*, e depois é recuperado pela inovação social e a seguir é recuperado pelos títulos de impacto social e, portanto, acaba por, neste momento, ser completamente sobreposto àquilo que era a intenção inicial do conceito de empresa social. Dificilmente, neste contexto, o conceito de empresa social mantém alguma da dignidade que tinha na sua origem. (Entrevista, Rogério Roque Amaro, RedPES)

Na realidade, nem os atores deste novo campo se reconhecem no conceito. Numa perspetiva distinta relativamente à natureza, ou intenções, das transformações atuais no capitalismo, Carlos Azevedo, do Instituto de Empreendedorismo Social, prefere falar de organizações de impacto em vez de empresas sociais, para descrever uma nova atitude proveniente do setor empresarial. Distingue esta mudança de atitude da responsabilidade social das empresas, a qual não coloca a missão social no seu centro, como acontece nos negócios de impacto.

Eu vejo mais a lógica em qual é o problema da sociedade que querem resolver e construir um modelo de negócios à volta disso, que muitas vezes pode ser em áreas onde o mercado funciona naturalmente ou, outras vezes, onde o mercado não funciona pura e simplesmente e aí é possível internalizar o impacto, e daí temos coisas a que se chamam os *impact bonds* ou temos modelos de negócios baseados em *outcomes* em vez de ser só em *outputs* muito concretos. Para mim, a responsabilidade social não é uma mudança cultural da empresa, não cai no *core business*. Uma EDP cria uma barragem e tem efeitos negativos e depois vai financiar projetos localmente para internalizar os efeitos, mas isto não é *core*, isto é paralelo ao *core*, isto é responsabilidade social. O que eu acho que é uma organização de impacto tem isto incorporado no seu *core business*, na sua cultura, nas suas práticas, aquilo que faz, no negócio que desenvolve, isto para mim é uma organização de impacto. (Entrevista, Carlos Azevedo, IES)

Em linha idêntica, Eugénio Fonseca vê as empresas sociais como uma estratégia que as empresas capitalistas encontraram de se afirmar enquanto agentes eticamente responsáveis, ainda que se assuma cético.

Sabe quando surgiu essa nova designação para o setor social? Na minha perspetiva, com a última maior crise económico-financeira que evidenciou as fragilidades de uma economia rendida, totalmente, ao capital. Percebeu-se que o caminho percorrido não era mais possível. A busca do lucro a qualquer preço arrasta a exploração laboral e baixos salários que são desmotivadores para quem trabalha e gera baixos níveis de produtividade. Um novo modelo económico tem que surgir, mas não acredito que isso aconteça sem uma alteração profunda de mentalidades. Uma nova economia tem que assentar no pilar do desenvolvimento humano integral onde se tem em ampla consideração a dimensão ecológica. (Entrevista, Eugénio Fonseca, Cáritas)

Em linha com a ideia de que a emergência das empresas sociais está também associada a uma mudança no setor lucrativo, Deolinda Meira refere que:

A nível mundial nós estamos a assistir a um movimento muito interessante: é que nunca como agora as empresas capitalistas quiseram que se reconhecesse que elas também têm missões sociais, o que é interessante, não é? Neste momento nós temos empresas tipicamente capitalistas a quererem assumir características que são típicas de um setor que é o setor da economia social. Nos EUA, Joe Biden fala em capitalismo de parceria, e há quem diga que este capitalismo de parceria não mais é do que as empresas capitalistas quererem que se lhes reconheça que também têm uma missão social. Isto lança um debate, quer a nível sociológico, quer a nível jurídico, ao qual nós não podemos fugir. (Encontro de *Stakeholders*, Deolinda Meira)

Inês Sequeira prefere falar de *start-ups* sociais para valorizar o caráter flexível e inovador.

As *start-ups*, seja qual for o setor de que estamos a falar, têm uma capacidade, pela forma como são constituídas, têm no seu próprio ADN a inovação, coisa que as organizações, as grandes organizações, ou as grandes empresas, têm muito mais dificuldade em ter, porque são estruturas pesadas, lentas [...]. O grande desafio das organizações sociais, ou das empresas que querem fazer responsabilidade social, ou de um governo que quer fazer políticas sociais, é ter esta capacidade de se adaptar a estes problemas que são cada vez mais rápidos na sua transformação e na sua dinâmica. É por isso que eu acho que as *Start-Ups* [...], o empreendedorismo e a inovação social podem e devem ter um papel fundamental na resolução destas dinâmicas que são muito novas e muito diferentes. A empresa social, na minha perspetiva, é uma entidade que tem uma ideia, que quer criar um modelo de negócio e criar um produto que resolva um problema social e que seja

sustentável economicamente. Que tenha a preocupação de sustentabilidade social, mas também económica. [...]. Depois há várias correntes dentro da empresa social que eu não discuto: se o lucro tem de ser totalmente reinvestido no capital social da empresa, se não tem... eu acho que isso já são outras questões. (Entrevista, Inês Sequeira, Casa do Impacto)

Carlota Quintão distingue o seu conceito de empresa social do conceito corrente, admitindo que, ainda que se reconheça como trabalhando numa empresa social, o conceito mais popular não corresponde ao seu entendimento. Conforme foi popularizado, nomeadamente pela Ashoka, o conceito está muito associado a um negócio convencional e ao financiamento através de bens e serviços no mercado.

Há muito uma colagem a uma ideia estritamente de negócio. Muitos dos exemplos da Ashoka são símbolos dessa vertente da escola do empreendedorismo social. Para mim, são muito próximos do negócio propriamente mercantil. (Entrevista, Carlota Quintão, RESIT)

Entre o grupo de informantes privilegiados associado ao conceito de empresa de inserção pelo trabalho, o conceito de empresa social assume o significado de **inclusão laboral e económica**. Neste significado o conceito de empresa social refere-se a uma ideia de empresa e de participação no mercado como um meio para a inclusão de pessoas com dificuldades de integração no mercado de trabalho. Assim, tanto para Célia Pereira como para Carlota Quintão, o que distingue as empresas sociais são os seus fins: «dar respostas de integração e de empregabilidade e de recursos às pessoas que estão muito afastadas do acesso a estes direitos» (Carlota Quintão). Estes fins fazem a diferença em relação às práticas de organização do trabalho e de gestão da atividade, centradas nos trabalhadores:

Há uma coisa que define o que é uma empresa de inserção que é a dimensão de acompanhamento. Distingue-a de uma PME ou porventura de uma empresa de trabalho temporário. O que define uma empresa de inserção é que a organização do trabalho é em função das necessidades das pessoas. Sim, respondendo a parâmetros de procedimentos de uma determinada área de atividade, seja jardinagem ou *catering*, mas o que distingue uma empresa de inserção é a sua dimensão pedagógica. Como é que o trabalho está organizado [...]. Onde fica exatamente a fronteira entre a área ocupacional e a de mercado? Diria que tem que ser a estruturação da empresa social com esta missão de integração. Ajustar o trabalho e o nível de produção às exigências externas, de quem vai comprar, ou em função das necessidades de quem está a aprender. (Entrevista, Carlota Quintão, RESIT)

Porque na empresa de inserção nós criamos a estrutura a pensar naquelas pessoas que queremos empregar. Numa empresa, nós criamos a estrutura e depois vamos buscar as pessoas de que precisamos para o nosso negócio. Então vamos contratar os melhores. Na empresa de inserção, nós temos sempre que contratar os piores. (Entrevista, Célia Pereira, CRESAÇOR)

No caso de Portugal continental, estas empresas de inserção são sobretudo unidades produtivas dentro de organizações da economia social, existindo alguns casos que se autonomizaram juridicamente.

No entendimento de empresa social enquanto **geração de rendimentos no mercado** por parte de organizações sociais, o entrevistado da CNIS associa o conceito à pressão sobre as organizações sociais para se autofinanciarem através do desenvolvimento de atividades instrumentais no mercado. Ele identifica a crescente retração do Estado no financiamento às organizações sociais, e o foco que o conceito de empresa social coloca na importância da hibridização de recursos. A seu ver, esta conceptualização tende a desresponsabilizar o Estado da sua obrigação de assegurar serviços sociais às populações, colocando o ónus nas organizações sociais para se autofinanciarem. Numa linha semelhante, também o entrevistado da Cáritas refere temer que o conceito traga um desvio da missão das organizações sociais.

As empresas sociais aparecem muito aliadas a uma coisa que tem que ver com o financiamento complementar destes setores. No entanto, se é preciso um financiamento complementar destes setores, é porque alguma coisa não está certa nesta identidade, ou na relação destas entidades com a entidade que tem a obrigação da prestação de serviço público. [...] Isso é estar a desviar a matriz, quer do Estado social, quer das organizações que estão no terreno e com que o Estado Social negocia. Portanto, é criar aqui uma outra coisa, que é um apêndice que em nosso entender não faz sentido. (Entrevista, João Dias, CNIS)

No plano da gestão — rigor e transparência — as instituições da Economia Social são empresas como as outras, mas no plano dos objetivos, da missão, das relações laborais, do tipo de produtividade como as outras não são empresas. Pela conotação depreciativa que as empresas de mercado granjearam pelo furor desenfreado que colocam numa competitividade desregulada e na obtenção de lucro de qualquer forma, confesso que não me agrada a alteração da designação. Todavia, não será por aí que possa vir uma perturbação no sistema, desde que com a mudança de IPSS para Empresas Sociais, não se perca a identidade, a missão e os valores específicos da justiça social, da subsidiariedade e da solidariedade. Mas há perigos. As palavras pesam na manutenção da identidade e confesso que gostaria de ver gestores sociais mais bem preparados e, sempre que possível (dada a dimensão da instituição) em regime de voluntariado, assentes na corresponsabilidade e na cooperação com todos os interventores, que gestores sociais mascarados de empresários. A narrativa é muito importante para o relacionamento. (Entrevista, Eugénio Fonseca, Cáritas)

Liliana Ávila, investigadora do projeto SEFORIS, defende que a dimensão social deve ser tão importante quanto a dimensão económica, o que reflete uma conceção do conceito de empresa social associado à tendência das organizações não lucrativas de encontrar estratégias de financiamento no mercado para serem sustentáveis.

Acho que é o futuro de todas as organizações, qualquer que seja o setor, terem uma missão que faça sentido para a sociedade, mas também não esquecer que precisam de ser lucrativas. Se calhar contrastando o que era o conceito do SEFORIS com aquilo que é o meu conceito de empresa social, o que eu acho é que era limitadora aquela questão dos 10% de receitas próprias porque eu acho que uma empresa social deve ter mais do que isso, portanto, ser sustentável ao nível das receitas eu acho que é importante do ponto de vista financeiro... Eu não sei se é por causa do meu *background* em gestão, mas eu acho que uma empresa social deve aproximar-se mais daquilo que é uma empresa normal do que propriamente uma visão que se calhar está estabelecida de que são organizações que são as pertencentes à economia social e solidária... e portanto que tendem a ir mais para o lado não lucrativo... portanto, eu entendo que se deve aproximar mais do outro extremo. (Entrevista, Liliana Ávila, UA)

2.3. A rejeição do conceito de empresa social

Perante o carácter altamente contestado do conceito, não surpreende, pois, que o termo seja genericamente rejeitado pelos informantes privilegiados, mesmo que estes apresentem interpretações e posições diferentes relativamente ao significado do conceito e às mudanças para que aponta. Muitos preferem usar conceitos alternativos ou usar diferentes conceitos perante diferentes interlocutores, segundo também nos referem.

Um exemplo desta perspetiva é a ênfase em projetos e não em organizações no âmbito da iniciativa Portugal Inovação Social, que privilegia o conceito de Iniciativas de Empreendedorismo e Inovação Social. O conceito de empresa sociais não é utilizado no conjunto de entidades elegíveis para este programa mas, sim, as que são abrangidas pelo ordenamento jurídico português e identificadas no artigo 4.º da LBES. Segundo nos referiu Filipe Almeida no Encontro de *Stakeholders*, o conceito de empresa social, tal como ainda é atualmente percecionado, pode contribuir mais para separar do que para unir o seu campo de atuação.

Do meu ponto de vista, convivem na Economia Social realidades organizacionais e metodológicas muito diversas com uma finalidade comum: combater desigualdades, responder a aspirações da comunidade e promover o desenvolvimento social e humano. Será por isso tão equivocado considerar que as organizações mais convencionais da Economia Social não são inovadoras, como considerar, pelo contrário, que os empreendedores que se propõem responder a problemas sociais através de negócios inovadores que conciliam impacto social e retorno económico não se enquadram na identidade deste setor. É muito importante não provocar ou agudizar o fosso entre estas duas realidades que se complementam e não raras vezes se intercetam. Ao associar as Empresas Sociais a sociedades comerciais com fins lucrativos, o debate sobre este tema tende a excluir do perímetro da Economia Social uma parte relevante dos seus atores e das respostas atuais, dificultando o diálogo e a construção coletiva de novas soluções. (Encontro de *Stakeholders*, Filipe Almeida, PIS)

Liliana Ávila confirma esta desconfiança referindo que no âmbito do projeto SEFORIS encontrou grande resistência ao conceito de empresa social junto das organizações mais tradicionais da economia social, mesmo quando preenchiam todos os critérios do estudo.¹ Por outro lado, também refere que as empresas sociais que se reveem mais no modelo dos negócios sociais, tendem a associar o setor não lucrativo ao assistencialismo, pelo que existe preconceito mútuo entre os setores mais tradicionais da economia social e o modelo mais recente dos negócios sociais.

Mas eu sinto que ainda há grandes entraves, sobretudo das pessoas do setor não lucrativo, em entender esse conceito porque só o facto de utilizar a palavra empresa eles pensam logo em geração de lucro, “não podemos gerar lucro” e “não tem nada que ver connosco”. Portanto, há muita dificuldade em estabelecer um diálogo com estas pessoas, é preciso ter cuidado com as palavras que se utilizam. (Entrevista, Liliana Ávila, UA)

Os entrevistados da Casa do Impacto, da iniciativa Portugal Inovação Social e do IES-Social Business School referiram preferir usar conceitos mais neutros — como, por exemplo, *start-ups* sociais (Casa do Impacto), projetos de inovação social (iniciativa PIS), organizações de impacto e economia de impacto (IES) — para não criar anticorpos junto de financiadores sociais (que preferem formas legais comerciais para terem retorno do investimento), nem entre outras organizações que fazem parte da Lei de Bases da Economia Social e que temem a desvirtuação dos princípios da economia social.

Liliana Ávila refere também que algumas organizações preferem utilizar o conceito de iniciativa de empreendedorismo social, muito em particular quando a forma legal não está ainda definida.

Pelas questões legais também não se usa muito o conceito de empresa social em termos de identidade. É sempre difícil assumirem-se como uma empresa social quando não são ou não estão legalmente estabelecidas, não é? Portanto, é difícil assumirem-se como tal. Mais facilmente dizem que são uma iniciativa de empreendedorismo social. (Entrevista, Liliana Ávila, UA)

O entrevistado do CNIS refere que não utiliza o conceito de empresa social porque este não tem qualquer utilidade em Portugal, já que existem as IPSS. Este informante-chave destaca que o Estatuto das IPSS é inovador, não existindo em outros países, sendo que, em Portugal, as IPSS cumprem as funções de uma empresa social. Neste contexto, ele associa o conceito de empresa social a algo vindo de fora que foi criado para resolver problemas sociais que não se colocam em Portugal dada a presença das IPSS. Para este entrevistado, as formas organizacionais da economia social já recobrem aquilo que se pretendeu designar por empresa social:

¹ 1. missão (primordialmente social ou ambiental); 2. emprego (ter no mínimo um trabalhador remunerado, além dos fundadores), 3. receitas (ter um mínimo de 10% das receitas provenientes da própria atividade, isto é fornecimento de produtos e/ou serviços).

Se eu olhar para o histórico, que é um histórico português, as cooperativas não são novidade do pós-25 de Abril, existiam antes, as misericórdias existiam, as mutualidades existiam, as associações existiam... Se olharmos para a nossa realidade e se esquecêssemos o resto do mundo à nossa volta, se vivêssemos numa bolha, ninguém se lembrava em pensar em empresas sociais. Porquê? Porque a situação estava resolvida. Porque é que a empresa social não me diz nada? Porque a empresa social foi a forma que os outros arranjaram de conseguir fazer aquilo que nós já fazemos. (Entrevista, João Dias, CNIS)

Jorge de Sá partilha da ideia de que o conceito de empresa social coloca o perigo de descaracterização da diversidade histórica das organizações que compõem a economia social, empurrando as organizações da economia social para o isomorfismo organizacional, acrescentando mais confusão conceptual e a secundarização dos princípios que estiveram na génese da sua emergência.

Aquilo que é nossa herança que vem..., nós nascemos com o sindicalismo, nascemos com os movimentos sociais do século XIX, a par deles, não necessariamente com, mas a par de. [...] E, portanto, nós somos herança de um passado que nos querem descaracterizar e querem meter cavalos de Troia cá dentro. [...] As empresas sociais vêm aqui e já criam algum dano, em relação ao que é o desenvolvimento da economia social porque fazem confusão conceptual, trazem confusão conceptual e depois trazem também aquilo que é uma descaracterização do próprio setor. (Entrevista, Jorge de Sá, CIRIEC)

Em idêntica linha de pensamento, Pedro Bleck da Silva, no Encontro de *Stakeholders*, percebe o conceito de empresa social como concorrente e desviando as energias do esforço que tem vindo a ser feito há muitos anos para o reconhecimento da economia social.

Hoje em dia nós em Portugal temos a Economia Social, artigo 82 da nossa Constituição, temos uma Lei de Bases da Economia Social, andamos metade da população europeia neste momento a procurar um reconhecimento jurídico para a Economia Social, prosseguir os interesses, prosseguir esta linha de pensamento de criar uma estrutura própria para a Empresa Social [...] é preciso ter cuidado com a repercussão que isto pode ter, isto pode atrasar 10 anos o que já custou muitos anos a desenvolver. (Encontro de *Stakeholders*, Pedro Bleck da Silva, APMut).

Outro informante privilegiado do setor das mutualidades, José Pitacas, também destaca a importância de se defender a identidade da economia social que se baseia na pluralidade intrínseca das organizações que a compõem. Utiliza o exemplo do estatuto das IPSS que já tende a esbater as especificidades próprias de cada tipo de organização que adere a este estatuto.

O conceito maioritário de IPSS banaliza... e agora estamos aqui a falar de um dos conceitos da banalização que nos ia depois levar ao conceito de empresa social. Na prática, se a gente começa a misturar com outro conceito não se identifica ele próprio. A ideia da economia social é poder cada família identificar-se ela própria nunca perdendo a ideia que faz parte da grande família da economia social. Mas defendendo as suas próprias especificidades. (Entrevista, José Pitacas, Montepio)

O informante privilegiado da RedPES sistematiza as razões que subjazem à sua resistência à utilização do conceito de empresa social e à sua preferência pelo conceito de economia solidária. Por um lado, a expressão “empresa” remete para um sistema ideológico capitalista formal mercantil, que foi colonizado pelo setor lucrativo, por outro, “social” é visto como insuficiente face à diversidade de iniciativas que compõem o setor social, frequentemente informais e com pouca visibilidade relativamente aquilo que é geralmente entendido como economia social, que assenta numa visão antropocêntrica. Por estes motivos, o conceito de empresa social é considerado por este informante privilegiado como redutor porque não tem em consideração pilares que são caros ao conceito de economia solidária da Macaronésia, como a cultura, o ambiente, o território, a ciência, a economia e a política, que devem ser entendidos de forma integrada. Na mesma linha de outros entrevistados que temem que a

utilização do conceito de empresa social desvirtue o próprio campo das organizações, também Rogério Roque Amaro prefere evitar o conceito, temendo que este traga uma visão tecnocrática para dentro das organizações da economia social e solidária.

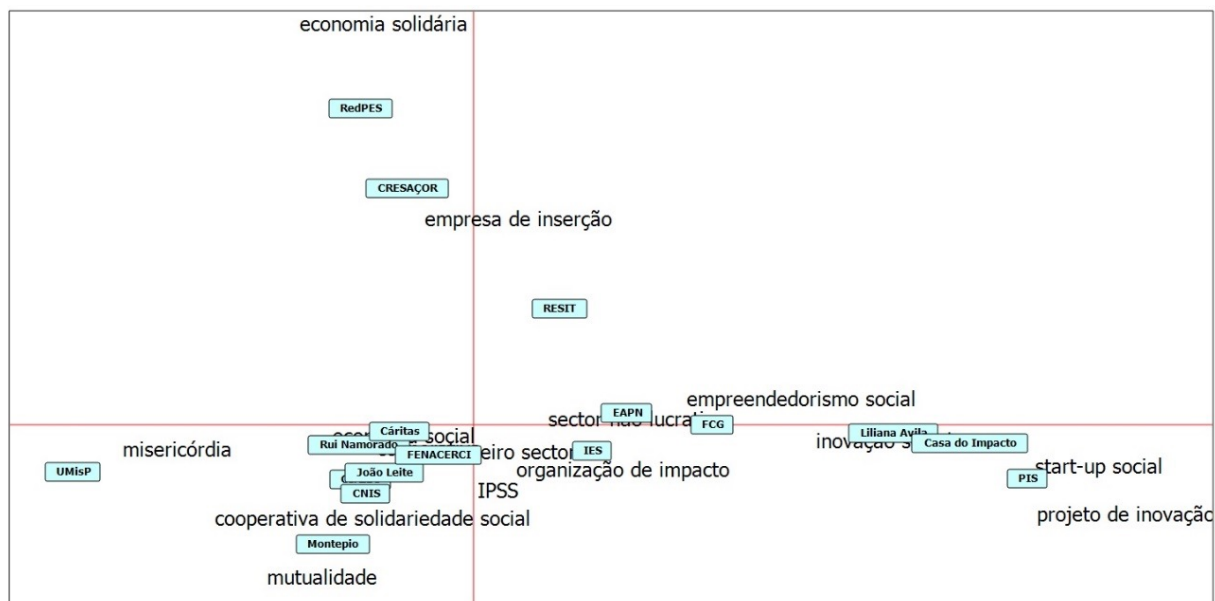
Eu acho que neste momento usar a expressão empresa social é perigoso [...]. Neste caso, prefiro fazer pontes com a economia social na sua origem, ainda que tradicional. Pelo menos os valores da democracia estão lá, porque nas empresas sociais, em muitas das suas expressões, a questão da democracia perde-se completamente. É claramente uma vitória de uma visão tecnocrata sobre uma visão democrática e isso é fatal para a economia social e solidária nos seus valores originais, porque a democracia estava lá e afirma-se como um dos seus vetores principais. (Entrevista, Rogério Roque Amaro, RedPES)

Roque Amaro identifica três posições principais em relação ao conceito de empresa social em Portugal. Duas dessas posições são contrárias ao conceito de empresa social: uma proveniente da economia social tradicional, dos seus atores principais e organizações em que, por exemplo, enquadra o CIRIEC, e que pretendem manter o domínio do conceito de economia social, outra, proveniente da economia solidária, enquadrada pela RedPES, que, com um certo purismo, reage ao conceito de empresa social numa perspetiva anticapitalista. Uma terceira posição, entre estas duas, diz respeito à assunção de uma perspetiva pragmática ou estratégica, preocupada com a sustentabilidade e avessa ao controle estatal, vendo no mercado a forma de se libertar do controle estatal, conforme descreve:

Onde o conceito de empresa social surge como a possibilidade de, mantendo os fins sociais, se ter uma eficiência organizacional e, portanto, surge-lhe como um presente que o mundo empresarial lhe oferece de, utilizando instrumentos e técnicas e conceitos do mundo empresarial, poder manter-se no social [...] Não é por ideologia, é por uma espécie de operacionalização e sobrevivência muito prática, e com esta ideia de que a economia social funciona mal, não tem boa capacidade de organização, não tem os instrumentos, não tem os conceitos operacionais, as empresas estão aí e têm essa possibilidade. (Entrevista, Rogério Roque Amaro, RedPES)

O Gráfico 3-1 mostra o posicionamento das pessoas entrevistadas, por organização de pertença, conforme a frequência de utilização de diferentes termos associados ao campo das empresas sociais. Não se inclui a contagem deste termo por ser o tema comum nas entrevistas.

Gráfico 3-1: Distribuição da frequência de uso de termos conexos ao campo das empresas sociais



2.4. Um debate necessário?

Relativamente ao futuro das empresas sociais em Portugal, de uma forma geral, assumindo a contradição, os informantes privilegiados apontam para a inevitabilidade e a prioridade deste **debate** em Portugal. Esta inevitabilidade dá-se, na perspetiva da maior parte dos entrevistados, porque, independentemente da sua posição, o conceito avançará em Portugal, quer por via do financiamento europeu, quer por via da regulação. Nesta perspetiva, alguns informantes privilegiados percebem a criação de um qualquer enquadramento como uma forma de ter alguma influência nacional sobre o conteúdo desse enquadramento, evitando que o mesmo seja totalmente determinado pelas políticas europeias.

No que se refere à regulação, refira-se que, na ausência de um consenso que permitisse delimitar legalmente o conceito, nomeadamente durante a discussão da Lei de Bases da Economia Social, este acabou por aparecer na revisão do Código da Contratação Pública. Rui Namorado e Célia Pereira chamam a atenção para a introdução de uma definição de empresa social neste Código sem existir um enquadramento legal prévio.

Penso que quando foi criada a Lei de Bases da Economia Social esta matéria ficou de fora. Houve uma discussão, não houve um consenso, ficou de fora. Há depois uma legislação onde acaba por se meter a questão das empresas sociais sem ninguém dar por ela. [...]. Na lei da contratação pública [...]. Mas, assim como é introduzido sub-repticiamente, também não é comunicado e, portanto, há aqui um vazio no sentido do que isto representa. (Entrevista, Célia Pereira, CRESAÇOR)

No Encontro de *Stakeholders*, Domingos Farinho considerou que uma definição poder-se-ia tornar inevitável, na medida em que o conceito comece a surgir na legislação portuguesa, como já acontece no Código da Contratação Pública.

O legislador português tem demonstrado, e a meu ver bem, porque eu interpreto como cautelosa — pode ser também ideologia —, mas tem evitado tratar a matéria do ponto de vista legislativo, porque há interpretes de direito, há juízes, há doutrina, não precisamos de estar a fazer leis para tudo. E isto no sentido em que nós não sabemos como vai evoluir. A verdade é que, se olharmos para os últimos 15–20 anos, a evolução tem sido cada vez mais carregar, digamos assim, o ecossistema do direito da União Europeia com iniciativas pró-empresa social, mas de uma forma bastante neutra. Na definição de empresa social da União Europeia, cabem tantos mecanismos que são estranhíssimos ao direito português, como os mecanismos ingleses, ou belgas de sociedade comerciais que são empresas sociais inequívocas, como cabem lá as cooperativas de tradição meridional europeia. Portanto, eu não acho que haja uma necessidade iminente de criar um regime jurídico [...]. Agora, acho que, se no futuro continuarmos a ter o Código dos Contratos Públicos com referência a uma coisa chamada empresa social, e amanhã começarmos a ter o Código do Procedimento Administrativo, o Código das Sociedade Comerciais, o Estatuto dos Benefícios Fiscais, então é obvio que vamos ter que fazer uma lei como fizemos no estatuto das IPSS. (Encontro de *Stakeholders*, Domingos Farinho)

No que se refere ao financiamento, a questão da definição de empresa social colocar-se-á quer aos decisores políticos, que têm de decidir sobre a atribuição dos financiamentos, quer às organizações que concorrem a financiamentos orientados para empresas sociais.

A evolução deste debate e das práticas e soluções de financiamento em termos internacionais, especialmente na Europa, cria uma pressão para que também clarifiquemos o conceito de Empresa Social em Portugal, a tempo de o adaptarmos à nossa realidade e às nossas necessidades. Creio que se não o fizermos, acabarão por fazê-lo por nós, impondo um modelo de fora para dentro por via dos critérios adotados para financiamento de empresas sociais. (Entrevista, Filipe Almeida, PIS)

Do lado das organizações, a definição de um enquadramento legal é necessária se os fundos europeus vierem associados às empresas sociais. O entrevistado da CNIS considera inevitável a entrada do conceito em Portugal, sob pena de muitas organizações da economia

social portuguesa não aproveitarem esses recursos. Segundo este informante privilegiado, este financiamento é algo que nenhuma organização quer perder, por mais reservas que tenha relativamente ao conceito de empresa social. Face a esta inevitabilidade, deve ser dada prioridade à sua regulamentação legal, caso contrário, esse financiamento será apropriado pelas organizações que têm mais recursos humanos e materiais para se candidatar a financiamentos.

Rogério Cação destaca que é prioritário debater nacionalmente este conceito, sob pena de ser imposta uma versão que não tenha a realidade portuguesa em consideração. Este entrevistado identifica as diferentes escolas de pensamento que influenciam o conceito de empresa social, referindo que é neste momento ainda um debate em aberto, pelo que a necessidade de definir critérios e limites nessa conceptualização é vista como essencial para evitar que sejam impostas versões contrárias aos princípios da economia social portuguesa.

Penso que naturalmente a própria Economia Social está empenhada nesse debate sobre as empresas sociais. Já apareceu em encontros, estou a falar do Congresso e da Recomendação, e vai aparecer agora como uma das primeiras grandes reflexões promovidas pela Confederação. Eu não tenho dúvidas disso. Porquê? Porque é urgente que se defina. Até para evitar que se polua o debate por força destas variadíssimas vertentes... da América do Sul chega uma vertente, da Europa vem outra, dos Estados Unidos... é tudo empresas sociais desde que gastem 5 tostões com qualquer coisa. [...] E depois ainda temos debates que estão a ser neste momento também travados no âmbito da Aliança Cooperativa Internacional, que também já introduziu o tema das empresas sociais muito associado ao empreendedorismo e à inovação. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCI)

Esta mesma perspetiva é partilhada por Deolinda Meira no Encontro de *Stakeholders*.

Eu tenho um grande temor que o Código dos Contratos Públicos acentuou. Porquê? Porque, se não criarmos um estatuto jurídico para as empresas sociais, vamos ter definições legais que são completamente descaracterizadoras e perigosas para as entidades da economia social. (Encontro de *Stakeholders*, Deolinda Meira)

2.5. Estatuto ou forma legal?

Quando questionados sobre a forma adequada de se regular as empresas sociais, os entrevistados distribuem-se entre quatro possibilidades: criar um estatuto jurídico, uma certificação, uma nova figura jurídica, ou não criar nada.

Entre aqueles que admitem a criação de um **estatuto jurídico**, a maioria defende que este deve ser acedido unicamente por organizações da economia social. A ideia de um estatuto agrada a estes informantes privilegiados porque pode ser concedido, mas também pode ser retirado em caso de incumprimento do que for definido.

É o caso de Jorge de Sá, que exemplifica com o estatuto das IPSS, que define um conjunto de critérios que a organização deve cumprir para lhe ser concedido. Esta característica confere ao estatuto uma alternativa que é capaz de ultrapassar algumas discussões em torno da forma legal, o que não significa que lhe seja alheia, já que, no ordenamento jurídico português, o estatuto de IPSS só pode ser concedido a organizações sem fins lucrativos.

Estudem o estatuto de IPSS, não é um tipo de empresa, é um estatuto. O que quer dizer que pode ser concedido e pode ser retirado. Portas-te mal, retiro-to. Enquanto se és uma cooperativa ou uma fundação, posso extinguir-te, mas não te retiro de seres cooperativa ou ser fundação. Se for um estatuto e entendido como um estatuto, é algo que se obtém. Obténs, põe lá o carimbo *social enterprise*. Sim, senhor, mereces ser *social enterprise*, tens acesso a algumas coisas, a candidatar-te, não é direto, mas a algumas coisas, porque tens aqui na tua génese. És uma empresa que é na realidade uma associação sob a forma cooperativa, mutualidade ou outra. (Entrevista, Jorge de Sá, CIRIEC)

Os informantes privilegiados Júlio Paiva e Rogério Cação também se inserem nesta linha, defendendo que as formas jurídicas e critérios que esse estatuto contemplaria devem ser definidos coletivamente para distinguir aquilo que é público, privado e social.

Os informantes privilegiados mais alinhados com os conceitos de inovação e empreendedorismo social tendem a ter uma visão mais flexível relativamente às formas legais que poderiam aceder a esse estatuto. Para Liliana Ávila, o estatuto permitiria «abranger toda a diversidade que agora existe», e Filipe Almeida refere o *european social label* como podendo inspirar esse estatuto. Destaca que esse tem sido o caminho que os outros países da Europa têm adotado. Nesta conceção, qualquer organização, lucrativa ou não, poderia aceder a esse estatuto desde que cumprisse os critérios definidos.

Carlos Azevedo prefere uma forma de certificação que seja independente da forma jurídica e reconheça as organizações pelo impacto criado, referindo que não é a forma jurídica que vai travar o desenvolvimento.

Eu hoje vejo a natureza jurídica como um meio para atingir um fim e, portanto, criar essa distinção de uma empresa social acaba por contribuir para uma cisão grande que existe na sociedade portuguesa. A natureza jurídica não deve distinguir a natureza das organizações. O que eu acho é que a organização deve ser certificada pelo impacto que cria e não pela natureza jurídica. (Entrevista, Carlos Azevedo, IES)

A entrevistada da Casa do Impacto defende que a criação de uma figura jurídica ou estatuto ajudaria a dar visibilidade a um novo tipo de iniciativas ligadas ao modelo de negócios sociais. Esta posição decorre da necessidade de tratar estas iniciativas de forma diferenciada, isto é, equiparando-as a empresas, mas respeitando as suas características e objetivos enquanto empresa social.

Os entrevistados que defendem a criação de uma **nova figura jurídica** reportam-se à necessidade de enquadramento de determinados tipos de organizações, vendo esta forma jurídica como um novo tipo de organização paralelamente às existentes, sempre e quando o modelo de organização societária (com a limitação da responsabilidade, por exemplo, ou a sua *governance* específica) possa trazer valor acrescentado e novos incentivos para a resolução de problemas sociais. Tendo em conta o princípio da tipicidade das pessoas coletivas, o entrevistado da FCG, defende que a criação de uma nova forma jurídica só poderá colocar-se em casos em que a organização empresarial fomente o empreendedorismo social, por traduzir um modelo de funcionamento mais ágil que possa contribuir a inovação social, ou seja, deverá ser o avanço na dimensão “social” da empresa a justificar a regulamentação de uma nova figura jurídica com as características das “empresas sociais”. Nestes casos, deverá estudar-se qual o modelo fiscal mais adequado para uma empresa que não distribui dividendos e também contribui para a prossecução das finalidades do Estado e que justificam a cobrança de impostos.

Parece-me que a empresa social só tem sentido se resultar ou se for algo novo relativamente às outras tipologias que já existem de personalidade coletiva para prossecução de finalidades sociais. (Entrevista, Rui Gonçalves, FCG)

Nesta linha de pensamento, uma nova figura jurídica deveria permitir o acesso a benefícios fiscais e determinados financiamentos por causa dos seus objetivos sociais, contemplando a proibição ou limitação da distribuição de dividendos.

Rogério Roque Amaro refere que existem argumentos de que é necessário inovar juridicamente no sentido de discutir novas formas organizacionais em que se incluam, por exemplo, as cooperativas integrais ou as cooperativas de trabalho. Destaca que esta ideia é reforçada face a alterações em alguns setores organizacionais da economia social que têm desvirtuado

os princípios que estiveram na gênese da sua constituição, exemplificando com a introdução do membro investidor no novo Código Cooperativo. Face a este cenário, sugere que talvez fosse importante debater até que ponto não seria importante criar uma nova forma jurídica que conseguisse ultrapassar estas diferentes preocupações, impedindo as desvirtuações nas formas jurídicas existentes.

2.6. As fronteiras das empresas sociais

Finalmente, neste debate sobre as empresas sociais, surge a questão de onde se devem traçar as fronteiras das empresas sociais.

A presença forte do conceito de economia social e o trabalho de estruturação em que o campo tem estado envolvido em tempos recentes marca fortemente o desenhar de fronteiras no campo das empresas sociais. As questões que se colocam são: as empresas sociais são as organizações da economia social ou estão dentro da economia social? As empresas sociais estão dentro e fora da economia social ou não possuem uma relação significativa com o campo da economia social? Assim, os diferentes informantes privilegiados alinham-se num *continuum* de identidade e diferença relativamente à posição em que concebem as empresas sociais e as implicações de uma delimitação de fronteiras. É também evidente que, nesta argumentação, os diferentes entrevistados convocam diferentes tradições e significados, dependentes dos lugares em que se posicionam.

Alguns entrevistados, assumindo a possibilidade de existência do conceito, consideram que **as empresas sociais são as empresas da economia social**. Encontram-se neste grupo alguns entrevistados que identificámos associados ao discurso da economia social.

As empresas sociais são os empreendimentos da Economia Social. Ou seja, aquelas que constam no artigo 4.º da Lei de Bases da Economia Social Portuguesa. (Entrevista, Jorge de Sá, CIRIEC)

Pelo menos no caso português, as empresas sociais são as da economia social. (Entrevista, Rui Namorado, CECES)

Nesta linha, Rui Namorado faz remontar um conceito de empresa social adaptado ao contexto português, ou seja, a economia social, à própria Constituição da República Portuguesa, ao considerar a existência de três setores de propriedade dos meios de produção.

Empresas sociais existem em Portugal há décadas. Nós não podemos ignorar a nossa própria história porque é a história dessas entidades. O 25 de Abril suscitou, por exemplo, na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, a mudança da estrutura do estudo jurídico empresarial. Na altura, deixou de haver uma categoria comercial e passou a haver uma categoria empresarial abrangente: as sociedades comerciais, as empresas públicas e as cooperativas. Isso era um reflexo da Constituição da República, e essa constituição projetou-se depois em revisões subsequentes que acabaram por solidificar, sedimentar uma visão tripartida, público, privado-lucrativo e depois cooperativo e social. (Encontro de *Stakeholders*, Rui Namorado)

Jorge de Sá admite o conceito de empresa social, desde que englobe todas as organizações que constam na LBES e que respeite os princípios lá consagrados. Subjacente a esta conceção está a importância de não criar cisões dentro do setor da economia social e a importância de respeitar os princípios e valores que a regem. Chama a atenção para o facto de que a própria LBES, no artigo 4º, designa as entidades que fazem parte da economia social. O entrevistado refere a alínea h), que prevê que possam ser consideradas outras entidades da economia social além das referidas no artigo, desde que respeitem os princípios orientadores previstos no artigo 5.º e constem da base de dados da economia social.

Segundo Rui Namorado, se se seguir o caminho de selecionar apenas algumas organizações como empresas sociais dentro da LBES, existe o risco de criar clivagens dentro da família da economia social. Essa seleção, se for feita pela via do cumprimento de determinados critérios, pode deixar algumas de fora, já que agrega organizações com características históricas diferenciadas. Esta diferenciação seria um grande retrocesso relativamente ao esforço feito em torno da união das várias organizações que estão consagradas na Lei de Bases.

Então se eu venho distinguir quais são as cooperativas que merecem a qualidade da empresa social e as que não merecem, isto é distinguir entre as cooperativas. Ora, elas estão juntas pela própria Constituição e agora vem um caramelo qualquer e diz: «não, senhor, uns são do Benfica e outros são do Sporting». Não pode ser! (Entrevista, Rui Namorado, CECES)

Segundo outros entrevistados — entre os quais se encontram quer os que identificámos como pertencendo ao grupo da economia social, quer os que identificámos no modelo do empreendedorismo coletivo —, as empresas sociais existem **dentro da economia social**, mas não incluem todas as entidades da economia social. Rogério Cação destaca que, dentro da economia social, as **cooperativas** são as que mais se aproximam das empresas sociais pela sua vertente económica e empresarial.

As cooperativas, no quadro da economia social, são aquelas entidades que, na quase totalidade, assumem uma atitude mais empresarial. Mesmo no nosso ramo, começa a haver uma atitude claramente empresarial, a apostar em *marketing* e publicidade, a fazer *benchmarking*. Esta atitude empresarial não existe noutro tipo de organizações, como associações e fábricas das paróquias. Mas aqui já há, até já há conselhos de administração. Aliás, o Código Cooperativo criou essa imagem exatamente porque há um modelo de organização que é muito próximo da empresa, não da capitalista, mas da empresa social. Do tipo de empresa social que reinveste aquilo que são as suas mais-valias na própria empresa em nome das pessoas, perante uma ideia social, perante um compromisso com a comunidade, com os territórios. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCI)

Na mesma linha, José Pitacas refere que as cooperativas se aproximam das empresas comerciais, já que também têm capital social, ainda que de forma diferente das empresas lucrativas, já que a sua propriedade não pode ser adquirida por investidores externos. Além disso, nas cooperativas, os investidores sociais (na figura de membro investidor) não podem ser remunerados pelo capital investido da mesma forma que numa sociedade comercial, onde os lucros podem exceder a percentagem de capital investido.

Carlota Quintão destaca a importância de as empresas sociais privilegiarem a dimensão social e económica de igual forma, sendo as cooperativas e as mutualidades as mais próximas desta lógica, «porque têm uma dimensão económica muito clara, muito forte». Além disso, destaca que são importantes critérios ligados à governança democrática, sendo que são princípios que ainda estão por cumprir por parte de algumas organizações que atuam de uma forma mais assistencialista.

Depois há o mundo mais tradicional das IPSS. Muitas delas podem ter qualquer uma destas formas jurídicas. Muitas delas obviamente têm uma dimensão económica, mas veem-se muito pouco como tal. Nem do ponto de vista económico, nem do ponto de vista da governação, nem do ponto de vista das práticas de participação interna. Estão longe de ter sequer os princípios da economia social. Ainda está por superar esta questão da caridade. (Entrevista, Carlota Quintão, RESIT)

Para o caso das misericórdias, Manuel de Lemos não tem dificuldades em as identificar com o conceito de empresa social, distinguindo as empresas sociais claramente das iniciativas de responsabilidade social das empresas.

Para nós, temos muito claro o que são as empresas sociais. São empresas cujo objetivo, o *core* da sua atividade é o desenvolvimento e a prática das políticas sociais, nas diferentes áreas, da saúde à educação e à assistência. (Entrevista, Manuel de Lemos, UMiSP)

Alguns entrevistados percebem as empresas sociais como podendo existir **dentro ou fora da economia social**, mediante um conjunto de critérios que não se podem restringir apenas aos económicos. Para estes entrevistados, o que está também em questão são as próprias fronteiras da economia social, conforme definidas legalmente na LBES.

José Pitacas destaca que a dimensão económica não é suficiente para definir uma empresa social. Para ser uma empresa social, tem de se diferenciar das restantes empresas capitalistas, já que muitas entidades capitalistas atuam na área da ação social, pelo que também prosseguem atividades sociais.

Um lar pode ser um lar privado, uma creche pode ser uma creche privada, uma clínica pode ser uma clínica privada. Um lar de idosos é igual de toda a forma. Agora como é que se diferencia? E também pode ter acordos e convenções com o Estado, com subsídios. Como é que se diferencia? (Entrevista, José Pitacas, Montepio)

Essa diferenciação far-se-á pela sua dinâmica coletiva e democrática, em coerência com os valores da economia social. Essa coerência deve refletir-se igualmente internamente, a nível relacional, na forma como trata os seus recursos humanos, os seus utentes e associados. Perante a possibilidade de as empresas sociais serem enquadradas ou não na economia social, defende que essa definição deve ser feita pela via dos princípios da economia social, seguindo uma abordagem que defenda um conjunto de critérios a ser definidos coletivamente.

Há quem defenda que as empresas sociais fazem parte da economia social. Então são todas ou uma parte das entidades da economia social e é com esta ideia que entidades da economia social não são só aquelas que estão definidas, pode haver outras, está aberto. Mas define-se um conjunto de princípios. Não fecha, mas têm que se respeitar os princípios. (Entrevista, José Pitacas, Montepio)

Rogério Roque Amaro desafia também os limites da economia social, referindo-se à economia solidária, que não está contemplada na Lei de Bases. Assim, considera que as empresas sociais podem ter formas comerciais desde que respeitem os valores da economia solidária.

Eu acho que não perturba nada se houver empresas de direito comercial que tenham que ver com os valores da economia solidária, pequenas empresas familiares e até alguma microempresa. Até porque o que nós vemos é que muitas das formas jurídicas da economia social são falsas. A Lusófona que não é cooperativa nenhuma, quer dizer, é juridicamente, mas em termos de substância não é. E temos muitas das IPSS que são centros paroquiais e que não são democráticas, é a estrutura eclesial. Portanto, a forma jurídica acabou por ser uma armadilha em grande parte porque muitas vezes define-se a economia social pela soma das formas jurídicas [...]. Portanto, eu diria que devemos ser suficientemente abertos para contemplar qualquer hipótese jurídica desde que compatível com os valores, mas também rejeitar as hipóteses jurídicas tradicionais desde que incompatíveis com os valores. Mas acho que também era interessante abrir novos caminhos jurídicos para repensar tudo isto... até na relação com o ambiente e na relação com o território. (Entrevista, Rogério Roque Amaro, RedPES)

Por fim, há também quem considere que as empresas sociais, ou os seus sinónimos, são novas realidades que emergem **fora da economia social** e, sobretudo, dos seus discursos, sendo irrelevante se possuem ou não formas organizacionais enquadradas na economia social. Entre estes encontram-se os do grupo dos informantes privilegiados que associámos aos discursos do empreendedorismo e inovação social.

Eu tenho aqui *start-ups* que primeiro criam uma empresa, depois criam uma cooperativa, depois às tantas não sabem se são IPSS, se são... e às vezes têm duas formas jurídicas. E usam uma para determinadas questões, usam outra para outras questões. Ou seja, isto é um bocado esquizofrénico aqui. E é um desafio grande. E quando eu falo em incubação destas entidades aqui, há um desafio muito grande para nós em lhes dar apoio jurídico e fiscal, porque, realmente, mesmo para um jurista que esteja dentro da área, não há respostas fechadas para uma coisa e respostas fechadas para outra. (Entrevista, Inês Sequeira, Casa do Impacto)

Acresce que alguns dos novos mecanismos do chamado investimento social e finança social requerem formas comerciais. Por exemplo, no âmbito da iniciativa Portugal Inovação Social existe um fundo específico a que só têm acesso entidades comerciais, o FIS Capital. A ideia, segundo explica Filipe Almeida, é justamente a de permitir que investidores possam participar no capital social dessas empresas.

Todos os instrumentos criados no âmbito da iniciativa Portugal Inovação Social são elegíveis para entidades da Economia Social, alguns deles exclusivamente para elas, exceto o FIS Capital, um dos dois instrumentos financeiros do Fundo para a Inovação Social. Neste caso, o objetivo é promover a Inovação Social através da alavancagem de investimento privado no capital social de PME [Pequenas e Médias Empresas] que desenvolvem projetos inovadores para responder a problemas sociais. O coinvestimento com o FIS permite aos investidores diminuir o risco financeiro da operação, aumentando a capacidade mobilizadora de capital privado por parte das empresas empreendedoras que desenvolvem negócios sociais. Os investidores e o FIS tornam-se assim acionistas temporários da empresa e portanto também seus proprietários. Tecnicamente, as organizações tradicionais da Economia Social não têm capital social, designado internacionalmente como *equity*, por isso esta solução apenas está acessível a empresas que sejam sociedades sob a forma comercial. (Entrevista, Filipe Almeida, PIS)

O *stakeholder* da IES-Social Business School também coloca a tónica no empreendedor individual que é motivado pela resolução de problemas sociais de forma inovadora e para a criação de impacto na sociedade. Na sua aceção, o “social” é redutor, já que toda a atividade é social, já a noção de “impacto” contém, além da dimensão social, a económica, ambiental, cultural, e também tem em consideração todas as externalidades provocadas pela sua ação. Neste raciocínio, o que distingue uma empresa social das demais organizações é a capacidade de causar impacto social positivo na sociedade. Mais uma vez, a forma legal é irrelevante, no entanto, em prol de uma gestão eficiente, a forma da empresa comercial é preferida às demais, já que atrai investidores sociais que querem retorno do seu investimento e a distribuição de dividendos “traz mais disciplina” à empresa.

Os empreendedores mais resilientes são aqueles que estão muito ligados ao problema que querem resolver no início e aprendem rápido, criam uma solução mais eficiente para aquele problema [...]. Se nós mostrarmos que «há aqui uma data de possibilidades que tu tens para resolver o problema que identificaste em primeira instância e que é possível resolver um problema e criar um negócio», eu acho que a maior parte dos empreendedores vão estar muito virados para o impacto. (Entrevista, Carlos Azevedo, IES)

Quanto à questão do modelo de governação, considerada relevante para os entrevistados dos discursos da economia social e da economia solidária, este também varia em função da estratégia das iniciativas, conforme descreve Carlos Azevedo no Encontro de *Stakeholders*.

Eu acho que o modelo de *governance* e o modelo de propriedade não deve determinar se uma organização é social, em sentido mais geral ou não. E eu dou dois exemplos, a Wikipédia está a garantir acesso à informação, num modelo mais inovador, faz sentido que seja aberto, num modelo mais democrático e de participação porque vive dessa participação e, por exemplo, a ColorADD, que está aqui, também tem uma empresa, quando o controlo de qualidade é muito importante para garantir que o projeto chega a mais gente com qualidade, deve ter uma maior concentração da propriedade, por exemplo. Se, de repente, toda a gente se apropriar do Código

e começar a trocar o símbolo do azul para o vermelho, invertendo-os, vai baralhar os daltônicos.
(Encontro de *Stakeholders*, Carlos Azevedo, IES)

A questão da forma jurídica comercial é indubitavelmente uma das maiores diferenças entre os entrevistados, em particular os que se aproximam do discurso e das formas organizacionais da economia social e os do discurso do empreendedorismo e inovação e do discurso da economia solidária.

A questão da forma jurídica foi aprofundada no Encontro de *Stakeholders*, em que alguns participantes apontaram razões para a dificuldade de enquadrar formas jurídicas comerciais, quer na economia social, quer nas empresas sociais. Esta dificuldade tem sobretudo um carácter legal, segundo refere Pedro Bleck da Silva, representante da Associação Portuguesa das Mutualidades e participante da RedeMut, refere-se à questão do lucro e da sua distribuição. Também Deolinda Meira considera que, se uma empresa social tiver a forma jurídica comercial, não poderá existir distribuição de lucros.

Quando nós utilizamos, por exemplo, uma sociedade comercial, e ainda temos resquícios do código comercial de 1888, em que diz que o objetivo das sociedades comerciais é a produção do lucro [...], e quando temos organizações que adotam a forma de uma sociedade comercial para depois dizerem que têm fins eminentemente sociais e o lucro se houver é uma excrescência, há aqui qualquer coisa que não está certo. (Encontro de *Stakeholders*, Pedro Bleck da Silva, APMut)

Do mesmo modo que numa cooperativa de solidariedade social não há distribuição de excedentes, não se pode admitir em caso algum, e numa sociedade comercial que queira ser classificada como empresa social, que possa haver distribuição de lucros. Todos os lucros teriam que ser reinvestidos na missão social da organização. Eu não percebo como é que se fala de uma sociedade comercial que quer ser classificada como empresa social e que quer distribuir uma parte dos seus lucros, pois se a finalidade é uma finalidade social e se querem ser classificadas como uma empresa social então em caso algum se pode pensar numa redistribuição de lucros pelos sócios. (Encontro de *Stakeholders*, Deolinda Meira)

Conclusão

A Tabela 3-1 resume as principais posições dos informantes privilegiados a partir da organização que propomos em diferentes grupos relativos a diferentes discursos sobre empresas sociais. Identificamos diferenças significativas, quer no que diz respeito às origens do conceito e ao seu significado atual, quer no que diz respeito às organizações de referência evocadas pelos entrevistados como exemplos de economia social, quer ainda no que diz respeito à sua relação com o enquadramento da economia social. No grupo discursivo que associamos à economia social, identificamos uma subdivisão clara na identificação do significado de empresa social, emergindo uma diferença entre os informantes privilegiados que se ancoram sobretudo nas formas cooperativa e mutualista e relacionam as empresas sociais com o carácter empresarial, e os informantes privilegiados que associam estas ao universo das IPSS e das misericórdias, sublinhando a sua orientação para o interesse geral.

As entrevistas revelam que o conceito de empresa social é, de uma forma geral, ausente, tanto entre os informantes privilegiados que se enquadram nos discursos da economia social e solidária e do empreendedorismo coletivo, como os do discurso do empreendedorismo social e inovação. Subjacente a esse evitamento estão motivações diferentes, mas que desaguam nas aceções atuais do conceito, conforme promovido pela União Europeia, gerando uma desconfiança mútua entre o setor que receia a mercantilização da economia social e o setor que

percebe as OES como assistencialistas e pouco eficazes na intervenção. Assim, é evidente que não existe entre os entrevistados a consciência de que podem coexistir diferentes modelos de empresa social, pelo que o discurso tende a surgir dicotomizado entre aqueles que estão dentro da economia social e os que estão fora.

Tabela 3-1. Posições dos informantes privilegiados

	Economia social		Economia solidária	Empreendedorismo social	Empreendedorismo coletivo
Origens	Rede EMES, Comissão Europeia (2007) Novo Cooperativismo (ACI) CRP		Rede EMES (finais dos anos 1990) Empresas de inserção Açores	Títulos de impacto social (2014) Projeto SEFORIS Constituição do Instituto de Empreendedorismo Social	Investigação sobre empresas de inserção (2001) Cooperativas de solidariedade social (1986/87)
Significado	Caráter empresarial da gestão e da atuação Não distribuição de lucros Inexistência de investidores externos Governança democrática Princípios da economia social	Recursos mercantis para as organizações sociais Relação com as políticas sociais Não distribuição, mas perigo de desvio de missão	Mais importante do que a forma legal é o comportamento. Valores da economia solidária: Democracia Reforço do modelo organizacional vs. lógica assistencialista	Forma legal irrelevante, mas preferência pela forma comercial em alternativa ao setor não lucrativo e à caridade Investidores sociais importantes Identidade assente nos projetos Empresas comerciais e indivíduos orientados para o impacto social	Modelos de gestão empresarial mais robustos Inovação social e empreendedorismo coletivo Novo tipo de cooperativas (orientação para o interesse geral) Atividade empresarial para a integração laboral
Contexto do significado atual		Retração do Estado e pressão para recursos mercantis	Transformações no capitalismo para uma imagem socialmente responsável e acesso a oportunidades de negócio <i>Social business</i> e inovação social Retração do Estado social	Mudança de atitude do setor empresarial perante crises de legitimidade (organizações de impacto)	União Europeia, Escola de pensamento anglo-saxónica Financiarização do setor social Interesse do setor lucrativo pelo campo de intervenção e recursos da economia social
Organizações/ designações	Cooperativas, mutualidades	IPSS Misericórdias	Organizações da economia solidária	Projetos de inovação social <i>Start-ups</i> , negócios de impacto	Empresas de inserção, cooperativas de solidariedade/híbridos cooperativos
Fronteiras das empresas sociais	As empresas sociais são as empresas da economia social Possibilidade de alargamento pela alínea h)	Dentro da economia social (objetivos sociais e relação com políticas sociais)	Parte da economia social e fora desta, incluindo organizações da economia solidária, incluindo forma comercial com valores da economia solidária	Fora da economia social, podendo incluir formas legais da economia social ou sociedades comerciais ou projetos	Parte da economia social, mas nem todas as OES (dimensão empresarial, governança democrática)

Quanto à emergência e evolução do conceito de empresa social, os entrevistados relacionam a sua emergência com diversos fatores, desde a esfera académica, muito ligada a projetos e redes de investigadores, às linhas de financiamento e políticas europeias para fomentar e desenvolver um ecossistema favorável, às cooperativas sociais portuguesas, à retração do Estado no financiamento das OES e ao incentivo dado para que estas desenvolvessem atividades instrumentais no mercado, às mudanças societárias que promovem uma atuação mais responsável do setor empresarial, e a uma agenda do setor capitalista que tenta limpar a sua imagem social através das empresas sociais ou que se interessa pelo potencial de mercado do setor social e dos seus financiamentos.

Entre os entrevistados do discurso da economia social existe o receio de que o conceito de empresa social contamine e desvirtue os princípios que regem a economia social ou seja uma estratégia das empresas capitalistas para aproveitar as novas linhas de financiamento destinadas à economia social. Acresce que a união recente das diversas organizações em torno da LBES foi um grande feito, tendo em consideração a pluralidade organizacional deste setor.

Face à possibilidade de se ter de definir critérios para saber quem serão as empresas sociais, existe o receio de que isso crie cisões dentro da economia social.

Por outro lado, os informantes privilegiados que se inserem no discurso do empreendedorismo e inovação também evitam usar o conceito de empresa social, para não criar “anticorpos” junto do setor mais tradicional nem junto dos investidores sociais, que preferem investir em formas jurídicas comerciais em que a propriedade está definida de uma forma em que lhes é possível comprar parte da empresa e desta forma ter retorno do seu investimento e controle sobre a empresa. Assim, conceitos como organizações de impacto ou *start-ups* são preferidas.

Uma diferença importante entre os grupos dos entrevistados do discurso da economia social e os entrevistados do discurso do empreendedorismo e da inovação é a questão das fronteiras. Enquanto para os primeiros a questão das fronteiras é importante — o que se traduz na própria institucionalização da economia social como um terceiro setor entre Estado e mercado, como estabelece a Constituição da República Portuguesa, ao definir três setores de propriedade dos meios de produção e em que o setor cooperativo e social é protegido e reforçado pelo Estado português —, para os segundos, o que está em causa com o conceito de empresa social e adjacentes é justamente o esbatimento de fronteiras entre o social e o mercantil, entre as organizações não lucrativas e as sociedades comerciais.

Assim, entre os entrevistados do discurso da economia social existe o receio de que o conceito de empresa social banalize a identidade das diferentes organizações do setor social. A este propósito, o estatuto das IPSS foi dado como exemplo dos perigos de um estatuto das empresas sociais que provoque o esbatimento da diversidade interna da própria economia social.

Não obstante as diferentes preocupações e reservas, a maioria dos informantes privilegiados admite a inevitabilidade do conceito das empresas sociais em Portugal, desde logo porque este já entrou no nosso enquadramento jurídico pelo Código da Contratação Pública, sendo a discussão imperativa para que se determine quem serão essas organizações. Assim, para evitar a imposição de um conceito que seja estranho à realidade portuguesa, os entrevistados defendem um debate nacional para chegar a um entendimento mais ou menos consensual entre os atores sociais sobre o mesmo.

Face a essa inevitabilidade, os entrevistados apontam alguns caminhos que devem nortear a sua definição em Portugal. A maioria concorda que aquilo que será identitário nas empresas sociais será a sua missão social, sendo que os entrevistados mais ligados ao setor social defendem que esta deve ser preponderante relativamente a todas as outras dimensões, enquanto os que estão mais ligados ao discurso do empreendedorismo e da inovação veem a dimensão social e empresarial como igualmente importantes. Os atores do setor social veem neste equilíbrio um potencial risco da dimensão económica se tornar preponderante, podendo ocorrer desvio de missão. Os atores mais associados aos discursos da economia social, na vertente do cooperativismo e do mutualismo, e aos discursos da economia solidária e do empreendedorismo coletivo atribuem importância à dimensão empresarial mas consideram que a dimensão mais importante de todas é a da governança participativa e a democracia. Para estes atores, a mera definição pelas dimensões social e económica acarreta o risco de incluir uma empresa com fins lucrativos na conceção de empresa social, já que existem muitas empresas que atuam na área dos serviços sociais, como lares de idosos, creches ou cuidados continuados.

Outro aspeto em que se distanciam os informantes privilegiados diz respeito à forma legal. Enquanto para os entrevistados do discurso da economia social e do empreendedorismo coletivo a forma legal é relevante e devem ser as que se enquadram na LBES, salientando que nos

quadros legais destas formas há um conjunto de regras que salvaguardam que não exista desvio de missão, para os entrevistados do discurso da economia solidária e do empreendedorismo e inovação a forma legal das empresas sociais tanto poderá ser pertencente à economia social como ao setor comercial. Nestes dois grupos a distinção coloca-se em que o discurso da economia solidária considera os valores da economia solidária e a participação democrática um requisito *sine qua non* para as empresas sociais.

De uma forma geral, existe uma consciência generalizada da pluralidade que caracteriza a economia social portuguesa e como será problemático definir as empresas sociais sem confrontar as OES com os vários critérios que as empresas sociais na conceção europeia privilegiam.

Das conclusões do Encontro de *Stakeholders*, que retomou parcialmente o debate sobre o conceito e estatuto das empresas sociais, ficou evidenciado que existe um ruído na discussão sobre as empresas sociais suscitado pela questão do enquadramento jurídico, acentuado pela memória das tensões na discussão da Lei de Bases. Ainda que este seja percebido como necessário, consideramos que uma discussão frutífera sobre as empresas sociais em Portugal não se afigura possível sem que exista, num primeiro momento, um descentramento do debate sobre a forma legal e um recentramento nas características e desafios comuns das empresas sociais e das organizações da economia social.

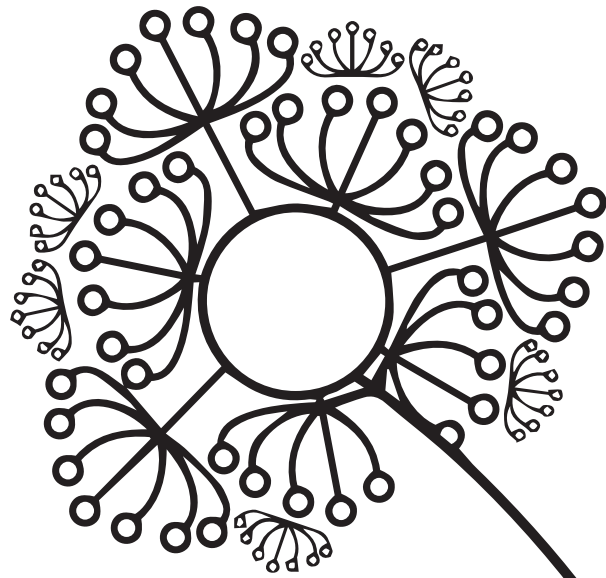
É perceptível, a partir do discurso dos entrevistados, de forma explícita ou implícita, uma necessidade de clarificar o que se entende pelo próprio conceito de Empresa Social, dada a pluralidade de significados que este assume. Os significados, construídos socialmente, através de processos discursivos que circulam na sociedade, alimentados pelo enquadramento legal, pela academia e pelas próprias organizações são abstrações da realidade que não abrangem a sua totalidade, mas que vão servindo instrumentalmente às organizações para se moverem no meio, atribuindo significados à sua experiência e possibilitando a sua leitura a terceiros. Não é a inexistência do conceito que irá impedir que as organizações no terreno continuem a surgir e a atuar.

Referências bibliográficas

Hespanha, Pedro, Luciane Lucas dos Santos, Beatriz Caitana da Silva, e Eber Quiñonez. 2015. «Mapeando as iniciativas de Economia Solidária em Portugal: algumas considerações teóricas e práticas». Em *Colóquio Internacional Epistemologias do Sul: aprendizagens globais Sul-Sul, Sul-Norte e Norte-Sul*, 3:14. Coimbra.

4. *Trajetórias institucionais das empresas sociais*

Sílvia Ferreira, Joana Almeida e
Patrícia Moura e Sá



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução _____	111
1. Do interesse comum para o interesse geral _____	112
2. Do interesse público e social para o interesse mercantil _____	118
3. Do interesse público para o interesse comum _____	122
4. O económico subordinado ao interesse comum e geral _____	124
5. Do interesse mercantil para o interesse geral e social _____	127
Discussão e conclusão _____	130
Referências bibliográficas _____	134

Introdução

Neste capítulo, adotamos uma perspectiva institucionalista histórica para evidenciar que diferentes modelos de empresa social são historicamente moldados por trajetórias institucionais específicas, influenciadas por contextos socioeconômicos e políticos, modelos de Estado de bem-estar e de *welfare mix*, e quadros legais e normativos. Assim, assume-se que a mudança institucional pode acontecer de forma incremental, em decorrência da acumulação de novas características, ou mesmo por negligência no trabalho de manutenção das instituições (Streeck e Thelen 2005).

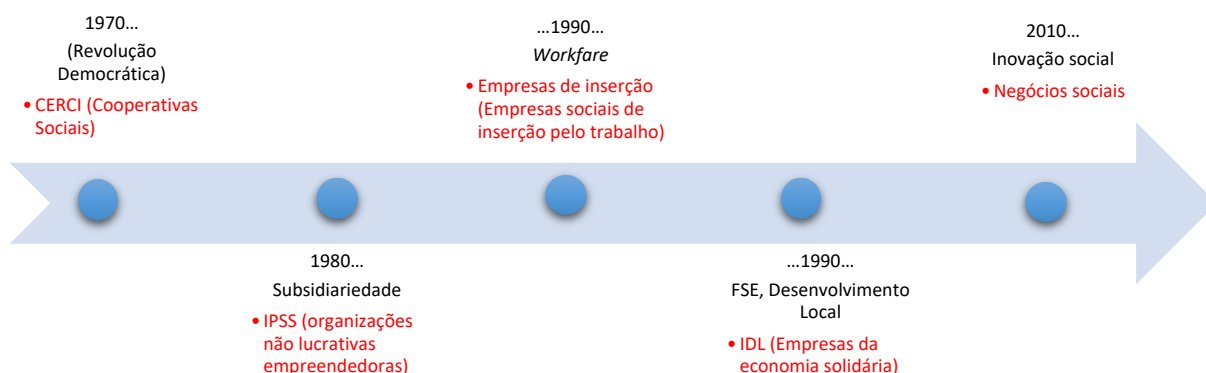
Torfinn (2001) argumenta que as instituições não apenas moldam as estratégias dos atores, mas também as regras do jogo nas quais os atores tentam mudar as instituições. Isso é feito moldando os códigos normativos com os quais os atores negociam e lutam, os efeitos dos processos de aprendizagem dessas mesmas lutas e relações, a relação de forças entre as diferentes estratégias em termos da sua inscrição, com sucesso, em velhas ou novas instituições e as percepções dos atores sobre as barreiras e oportunidades para perseguir as suas estratégias. As instituições estão repletas de tensões porque inevitavelmente levantam considerações sobre recursos e, invariavelmente, têm consequências distributivas. Qualquer conjunto de regras ou expectativas — formais ou informais — que moldam a ação terão implicações desiguais para a alocação de recursos, sendo que muitas instituições formais têm como objetivo específico distribuir recursos para tipos específicos de atores e não para outros (Mahoney e Thelen 2010).

O presente estudo baseia-se na análise combinada da literatura e das entrevistas aos informantes privilegiados, tomando como hipótese de partida o desenvolvimento de diferentes modelos de empresas sociais a partir de trajetórias específicas identificadas por Defourny e Nyssens (2017) também como hipótese de investigação no âmbito do projeto internacional ICSEM. Os autores identificam quatro trajetórias deslocando-se de três polos que dizem respeito a três tipos de interesses e de organizações: um polo do interesse mútuo, incluindo as organizações que têm em vista o interesse dos seus membros, como é o caso das cooperativas; um polo do interesse geral, do qual o Estado é o melhor exemplo, e, próximo deste, as organizações orientadas para um benefício público; e um polo do interesse capitalista onde se encontram as empresas, movidas pelo objetivo de maximizar os lucros. Os quatro tipos de empresas sociais propostos pelos autores seriam o resultado de trajetórias de um interesse em direção a outro interesse.

Deste modo, em articulação com o contexto social mais geral e em coevolução com as instituições, em particular as instituições do Estado-Providência, identificamos diferentes contextos histórico-institucionais moldando a emergência e a trajetória de diferentes modelos de empresa social.

Assim, foi identificada a Revolução Democrática como o momento que marca o surgimento das CERCI, no contexto de uma forte mobilização social para a construção do Estado-Providência, como uma inovação organizacional emergente do movimento cooperativo. Num segundo momento, identificamos, não a emergência das organizações de solidariedade mas, sim, o seu enquadramento em articulação com o Estado-Providência, expresso na criação do Estatuto das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) e da formalização da relação entre estas instituições e o Estado. Num terceiro momento, perante os desafios no âmbito do emprego e o redireccionamento das políticas europeias e nacionais de inclusão pelo trabalho e criação de emprego (o chamado *workfare*) enquadrámos o desenvolvimento estruturado das empresas sociais e dos seus projetos orientados para a integração pelo trabalho, nomeadamente no âmbito da política do Mercado Social de Emprego. Ainda na década de 1990, sublinhamos os programas orientados para o desenvolvimento local e a luta contra a pobreza, nomeadamente os apoiados no Fundo Social Europeu e os de desenvolvimento territorial, que deram lugar, por um lado, à emergência do campo das iniciativas de desenvolvimento local e, por outro, ao desenvolvimento de formas de intervenção de luta contra a pobreza ancoradas em abordagens territoriais e comunitárias com um forte pendor participativo. Identificamos aqui os antecedentes da economia solidária, como melhor expressão no processo de estruturação ocorrido nos Açores, ponto de partida para o conceito de economia solidária em Portugal. Finalmente, mais recentemente, por influência dos movimentos internacionais em torno dos conceitos de inovação social e empreendedorismo social, do protagonismo das políticas europeias e nacionais, surgiu um novo tipo de organizações, desta vez não necessariamente ancoradas na economia social, os chamados negócios sociais.

Figura 4-1. Trajetória histórica das Empresas Sociais em Portugal



1. Do interesse comum para o interesse geral

A trajetória do interesse comum para o interesse geral ocorre no caso de organizações da economia social de carácter mutualista, de cooperativas e de associações mutualistas por via de duas tendências principais. Por um lado, uma aproximação aos objetivos sociais do Estado-Providência e o reconhecimento desta aproximação através de um conjunto de estatutos que reconhecem e regulam este enquadramento no interesse geral, que vão desde o Estatuto de Utilidade Pública ao Estatuto das IPSS. Por outro lado, uma crescente abertura dos serviços das organizações a outros beneficiários que não apenas os membros e que ocorre por várias razões: pela natureza das próprias atividades das organizações, por via das formas de colaboração e financiamento do Estado ou por via da participação no mercado como estratégia de acesso a recursos complementares.

As formas organizacionais que, na literatura internacional, dão origem a empresas sociais emergentes desta trajetória são as cooperativas sociais, descritas como inovações sociais do campo do cooperativismo ao atuarem em áreas que até então não eram características das áreas de atuação das cooperativas. Em Portugal, por razões que se prendem com tendências mais gerais da evolução das organizações da economia social, mas também por questões específicas ao caso português, encontra-se esta trajetória tanto nas cooperativas como nas associações mutualistas.

1.1. As cooperativas

Podem identificar-se, com emergência na segunda metade dos anos 1970, e fortemente influenciadas pelo contexto da Revolução Democrática e do dinamismo do movimento cooperativo, as *cooperativas sociais*, das quais as CERCIs foram precursoras, mais tarde institucionalizadas no ramo cooperativo específico das cooperativas de solidariedade social aquando da revisão do Código Cooperativo, em 1996. A emergência desta inovação organizacional do ramo cooperativo é largamente tributária do ambiente político que se vivia após a Revolução de 1974 e do regresso do cooperativismo por parte dos movimentos de esquerda, que o encararam como alternativa democrática de organização da produção. É assim que nasce a primeira CERCi, em Lisboa, em 1975. Rogério Cação refere-se a esta génese no contexto da Revolução:

Naquele momento, temos que ver que havia uma esquerda radical que tem muito protagonismo, não só o PC, mas muita gente ligada a esta área e, portanto, é natural que discursivamente o cooperativismo tenha aparecido como uma solução que era uma solução bem-vinda num ambiente que era claramente revolucionário e, a partir daí, as coisas foram acontecendo. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCi¹)

As CERCi foram criadas por pais e profissionais, com o apoio do poder local, para responder às lacunas em termos de educação, formação e inclusão laboral das crianças com deficiência mental. Foram as primeiras a ser apontadas como um exemplo de empresas sociais por Heloísa Perista (2001) no que se refere aos processos de decisão baseados numa gestão democrática, incluindo na sua gestão das diversas partes interessadas, como os pais e os profissionais na sua gestão. Relativamente à dimensão económica, foi apontado por Heloísa Perista que vendem parte dos seus serviços abaixo do preço de mercado, possuindo também unidades produtivas que vendem produtos produzidos pelos seus beneficiários.

As CERCi nascem como estruturas muito dinâmicas, muito abertas à mudança, muito fundadas na participação das pessoas e, portanto, são estruturas muito fortes do ponto de vista da resiliência a situações mais complicadas de sustentabilidade. [...] A dimensão de pertença das cooperativas é uma coisa que transcende um bocado o resultado económico e o produto em si [...]. Nós temos uma essência que é fundada num conjunto de princípios e valores que nos comprometem mais do que outras organizações que estão na economia social. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCi)

A evolução das CERCi foi notável. Começaram como escolas de educação especial e englobam atualmente atividades que respondem a necessidades de todas as fases da vida do seu público alvo: atividades ocupacionais, formação profissional, “intervenção precoce”, unidades residenciais, emprego protegido, atendimento domiciliário e apoio na criação do autoemprego.

Começaram por ser cooperativas de ensino, só que entretanto começaram a alargar os serviços, porque as crianças iam crescendo, tornavam-se jovens, depois adultos e havia necessidade de outro tipo de respostas... ocupacionais, residenciais, de formação profissional, de apoio à inserção socioprofissional e estas organizações tornaram-se em cooperativas multisserviços e, portanto, não fazia sentido que continuassem ligadas ao ramo do ensino e, então, promoveu-se um

1 FENACERCi – Federação Nacional das Cooperativas de Solidariedade Social.

conjunto de reflexões muito alargado sobre a criação de um tipo de cooperativas que fosse muito vocacionado para a prestação de serviços sociais, de cuidados sociais e é aí que nascem as cooperativas de solidariedade social, um bocadinho a beber de alguma experiência que já havia em Itália. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCI)

Em 1996, com a criação de um ramo novo de cooperativas de solidariedade social, aquando da revisão do Código Cooperativo (Lei n.º 51/96, de 7 de setembro), e sob inspiração das cooperativas sociais italianas, alargaram-se os serviços e os públicos das cooperativas sociais. Em 1996, existiam 52 cooperativas de solidariedade social (CERCI), sendo que em 2016 eram 156 (INE e CASES 2019).

As cooperativas de solidariedade social entretanto constituídas voltaram-se para questões como o desenvolvimento local ou apoio a determinados grupos sociais como pessoas com toxicodependência, terceira idade, etc.

As CERCI e, depois, as cooperativas de solidariedade social evidenciam o movimento do interesse mútuo para o interesse geral que resulta da criação de um novo tipo de cooperativas que não servem apenas os seus membros. João Leite, em entrevista, refere-se a este novo tipo de cooperativas

É o novo tipo de cooperativas que está a surgir, de interesse geral. Esse contrato que é estabelecido entre o Estado central ou a administração pública local em que as cooperativas têm que servir determinada população para atingir um determinado fim preestabelecido. (Entrevista, João Leite)

A trajetória das cooperativas sociais do interesse mútuo para o interesse geral não se limita à abertura a novos membros e à diversidade dos mesmos, ou à sua orientação para o apoio a grupos mais vulneráveis da comunidade. Trata-se de uma trajetória que tem vindo a ser reconhecida internacionalmente, nomeadamente pela Aliança Cooperativa Internacional, de cooperativas que fornecem serviços aos seus membros e a terceiros em diversas áreas, conforme refere Rogério Cação.

Existe uma especificidade das cooperativas sociais portuguesas que aprofunda esta trajetória que é a sua equiparação ao Estatuto de IPSS. Esta equiparação significa que a relação entre o Estado e as cooperativas de solidariedade social se pauta pelos mesmos pressupostos e normativos que regem a relação entre o Estado e organizações de solidariedade social orientadas para terceiros. Rogério Cação descreve este processo de isomorfismo:

As CERCI, que num primeiro momento eram muito reivindicativas, de repente começaram a crescer e o Estado começou a financiar os serviços que as CERCI prestavam, até porque grande parte dos serviços prestados são resultantes de um compromisso constitucional de igualdade de oportunidades. Só que o Estado, muito por força daquilo que é a relação com a maioria das organizações que estão nesta área [...], aplicava também às CERCI a visão muito assistencialista que as outras organizações têm, uma vez que estavam equiparadas do ponto de vista da prestação de serviços. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCI)

Para lá do ramo específico das cooperativas de solidariedade social, a possibilidade de enquadramento das cooperativas culturais e das cooperativas de consumo, que servem apenas os membros, no estatuto de utilidade pública permite também enquadrá-las nesta trajetória para o interesse geral.

Mais recentemente têm surgido novas cooperativas que, orientando-se para problemáticas que atingem a sociedade como um todo, como questões ambientais ou mesmo sociais, mas que não se enquadram necessariamente no ramo das cooperativas de solidariedade social — tanto mais que a proibição de distribuição de excedentes pode tornar este ramo menos

interessante para determinados objetivos, como, por exemplo, a integração de pessoas vulneráveis através de atividade económica —, mas em ramos tão diversos como os serviços ou até a agricultura.

Rogério Cação associa este novo cooperativismo a um alinhamento dos seus promotores com os princípios cooperativos mais do que a razões instrumentais.

Porque se identifica o modelo cooperativo com dinâmicas de proximidade e sobretudo dinâmicas de identidade e, quando essa identidade existe, a cooperativa é a solução natural das coisas: «vamos cooperar e criamos uma cooperativa». Não é tanto por conhecimento da eficácia da cooperativa enquanto modelo, é claramente pela identidade com alguns princípios que são cooperativos. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCI)

A novidade destas novas formas cooperativas significa, em alguns casos, que elas não encontram enquadramento em termos do reconhecimento do seu contributo para o interesse geral. Por exemplo, cooperativas que atuam no campo da promoção e proteção ambiental que pertençam ao ramo cooperativo dos serviços não podem, por um lado, ter acesso ao Estatuto de Utilidade Pública por não ser um dos ramos contemplados e, por outro lado, também não podem ter acesso ao estatuto de Organização Não Governamental de Ambiente (ONGA) na medida em que este estatuto só pode ser atribuído a organizações com a forma legal de associação (Lei n.º 35/98, de 18 de julho, alterada pela Lei n.º 82-D/2014, de 31 de dezembro).

Ainda no campo cooperativo, há que referir ainda o caso das cooperativas de interesse público. Nestas, o Estado é membro maioritário em termos de capital. O artigo 8.º, n.º 1 do Regime das Cooperativas de Interesse Público² prevê que «o Estado ou outras pessoas coletivas de direito público participam nos órgãos das cooperativas de interesse público na proporção do respetivo capital». Além disso, o Estado pode «designar os seus representantes e substituí-los, sem fazer passar a decisão por uma Assembleia Geral» (artigo 10.º). Tal significa que, contrariando o princípio de governança democrática nas cooperativas, o Estado, sendo sócio maioritário, detém a maioria dos votos, logo, controla o poder de decisão relativamente às atividades a desenvolver.

1.2. As mutualidades

As mutualidades são organizações muito antigas que, ao longo da sua trajetória, foram mudando de papel na relação com o Estado. Tiveram a sua origem nos movimentos de trabalhadores, inspirados nos ecos da Revolução Francesa, atravessaram o período ditatorial de controlo e retração, e reemergiram após 1974.

As mutualidades preexistem ao Estado-Providência e nasceram como resposta às necessidades de proteção social dos trabalhadores (Rosendo 1996). O movimento mutualista português, essencialmente centrado nos centros urbanos de Lisboa e Porto, abrangia, no final do século XIX, cerca de um terço da população da capital, fosse por filiação direta ou por abrangência familiar (Garrido 2016). Com o modelo de desenvolvimento do Estado-Providência em Portugal, a partir de 1974, o movimento mutualista alterou o seu papel e estratégia, de uma perspetiva de criação de programas de proteção social em parceria entre o Estado e as mutualidades — como ainda hoje ocorre em alguns países — para um papel complementar da proteção social pública.

2 Decreto-Lei n.º 31/84 de 21 de janeiro <<https://dre.pt/application/file/88276>>.

É nesta reemergência, quando se estão a lançar as bases de um Estado Providência moderno, que as mutualidades vêm a ser enquadradas também pelo Estatuto das IPSS, o que contribuirá significativamente para reforçar a trajetória destas organizações do interesse mútuo para o interesse geral.³

Esta trajetória ocorre também devido a uma tendência para uma abrangência crescente que ultrapassa o grupo dos seus associados, abrindo-se aos associados de outras mutualidades através das redes mutualistas em que se inserem, ou abrindo alguns dos seus serviços ao público em geral por força da cooperação com o Estado, caso dos serviços de saúde ou de ação social.

Em primeiro lugar, de Segurança Social, e depois de saúde, e supletivamente a ação social, e sempre viradas para dentro, para os próprios associados. Embora o conceito de associado seja um conceito alargado porque, no Código das associações mutualistas, são os associados da própria associação, os associados de outras associações com quem tenha protocolos de cooperação, os membros ou utentes de outras IPSS da economia social com quem tenha relação e eventualmente utentes dos serviços públicos com quem tenha protocolos de cooperação. Quer dizer, na prática, o universo de associados é mais diverso e que se pode alargar em termos de concentração. (Entrevista, José Pitacas, Montepio)

Jorge de Sá refere o caso das mutualidades que surgiram para responder às necessidades dos seus membros e, de forma gradual, através do enquadramento no Estatuto de IPSS, se foram movimentando para o vértice do interesse geral. A integração neste estatuto distingue as mutualidades portuguesas das mutualidades em países como a França ou a Alemanha no que se refere à limitação de atuação em algumas áreas, enquanto promove a atuação em outras áreas menos típicas das mutualidades, como é o caso dos serviços sociais.

As mutualidades em Portugal, ao não poderem exercer atividades de seguros [...], foram atiradas para ações que são ditas da ação social, mas inibem, por sua vez, a entrada das mutualidades em alguns campos que têm em outros países. Portanto, desde logo, nós temos um sistema híbrido de tal modo que as mutualidades foram definidas como Instituições Particulares de Solidariedade Social. Desde logo, é um caso específico que tem que ver com a arrumação de facto destas entidades fora de atividades que se reservaram ao setor capitalista. (Entrevista, Jorge de Sá, CIRIEC⁴)

Assim, uma das questões que se coloca no que se refere aos campos de atuação das associações mutualistas é o desenvolvimento de serviços do campo da ação social, como creches, lares de idosos, etc.

A maior parte das associações mutualistas tendem a dizer: somos IPSS. Identificam-se logo como IPSS. O conceito maioritário de IPSS são as associações de solidariedade social, que têm um caráter muito diferente, assistencialista e muito diferente. As mutualidades são muito diferentes. As mutualidades não são altruístas, são mutualistas. Não se podem identificar como IPSS. Elas têm o estatuto de IPSS, mas são em 1.º lugar mutualidades [...]. Um problema que existe na maior parte das mutualidades é aquilo que eu chamo, entre aspas, a *IPSSalização*. Isto é, na prática, transformarem-se em associações de solidariedade social. Há uma delas que tem mais utentes não associados do que associados. (Entrevista, José Pitacas, Montepio)

As mutualidades dependem sobretudo das quotizações dos seus associados, que subscrevem modalidades de seguro social ou de saúde e, ainda que algumas forneçam também serviços sociais idênticos aos das restantes IPSS, estes não podem ser, de acordo com o Código das Associações Mutualistas, dominantes nas suas atividades. O baixo peso do financiamento público é uma situação valorizada e assinalada pelos seus dirigentes, e pelo mutualismo em

³ A inclusão das mutualidades nas IPSS ocorreu na revisão do Estatuto das IPSS em 1983 (D.L. 119/83, de 25/2), contemplando-se no Estatuto que lhes seria aplicada a legislação especial que para elas fosse criada.

⁴ CIRIEC – Centre International de Recherches et Informations de l'Économie Publique, Social et Cooperative.

geral, como sinal de autonomia destas organizações em relação ao Estado. As mutualidades também desenvolveram atividades mercantis que tinham como objetivos permitir o acesso a bens e serviços em condições mais favoráveis por parte dos seus associados e gerar recursos adicionais para reinvestimento nas suas atividades principais. Estas atividades chegaram a ter uma importância significativa no setor, nomeadamente antes do Estado-Providência mas, paradoxalmente, sofrem de significativas pressões para desaparecer. A evidenciar este facto estão as tentativas de desmutualização, como, por exemplo, através de legislação que obrigava as farmácias sociais e as funerárias propriedade de mutualidades a tornar-se entidades comerciais autónomas. Nos dois casos, verificou-se um recuo nestas tentativas com base no enquadramento constitucional e legal das mutualidades.

Um outro exemplo recente é o caso das caixas económicas das mutualidades.⁵ O novo regime jurídico das Caixas Económicas (RJCE), de 2015, veio impor a separação formal entre as mutualidades e as suas caixas económicas, implicando a existência de corpos sociais distintos, ainda que se mantenha a titularidade por parte da associação mutualista e, ainda, uma limitação de ativos de 50 milhões de euros, a partir dos quais perdem o estatuto de Caixa Económica Anexa para se transformarem em Caixa Económica Bancária. Estas últimas têm obrigatoriamente de se constituir como sociedades anónimas, com abertura do seu capital a entidades externas, o que é contrário à natureza mutualista. Por sua vez, as caixas económicas anexas veem limitadas as suas áreas de atuação.

Em resumo, por efeito de vários fatores, verifica-se, quer no seio das cooperativas, quer no das mutualidades, um movimento em direção ao interesse geral. Neste movimento há um papel importante dos quadros jurídicos que reconhecem a proximidade de objetivos das organizações da economia social com os do Estado-Providência, particularmente expressivo no caso do Estatuto das IPSS. Para o caso das cooperativas de solidariedade social e das mutualidades, este Estatuto, e a relação de cooperação com o Estado, tem efeitos isomórficos com as associações e fundações de solidariedade. Por outro lado, permanecem conceções limitadas do que é a atividade económica destas organizações, que resultam de quadros institucionais moldados por uma dicotomia estrita entre o interesse geral e as atividades mercantis, implicando que a aproximação ao interesse geral lhes limita a prossecução destas últimas atividades, como acontece no caso das associações mutualistas.

Por outro lado, para alguns informantes privilegiados, o enquadramento na Lei de Bases da Economia Social implica um reconhecimento de que todas as cooperativas contribuem para o interesse geral. Além disso, no âmbito do Código Cooperativo e do conjunto de princípios presentes neste Código, as cooperativas contribuem também para o interesse comum. Os entrevistados João Leite e Rogério Cação destacam, por exemplo, o princípio cooperativo do interesse pela comunidade: «7.º Princípio — As cooperativas trabalham para o desenvolvimento sustentável das suas comunidades, através de políticas aprovadas pelos membros».⁶

Outro aspeto relevante é a diferença entre o que são os lucros das empresas lucrativas e o retorno das cooperativas. No caso das cooperativas, como explica Rui Namorado, o excedente gerado corresponde a expectativas iniciais excessivas sobre as necessidades de recursos — por exemplo, através de preços numa relação de compra e venda entre a cooperativa e o cooperador — ou de trabalho — no caso das cooperativas de trabalho. Assim, chegando ao fim do ano, será possível perceber que os recursos iniciais foram superiores ao necessário e, assim, distribuí-los entre as reservas obrigatórias e os membros, nos casos em que tal seja possível.

5 Os serviços bancários disponibilizados na economia social incluem as caixas de crédito agrícola mútuo e as caixas económicas bancárias Montepio, de uma mutualidade, a Caixa Económica de Angra do Heroísmo, de uma Misericórdia, e as caixas económicas anexas da Caixa Económica do Porto.

6 <<https://dre.pt/web/guest/legislacao-consolidada/-/lc/107981176/202105210935/73458759/diploma/indice>>.

Os excedentes não são remuneração de capital. Os excedentes são uma correção de um cálculo excessivamente otimista [...]. Portanto, a primeira coisa é que o retorno nas cooperativas varia conforme o tipo de cooperativa e com o tipo de relação entre o cooperador e a cooperativa. Em alguns casos é a relação de trabalho, em outros casos é uma relação idêntica à compra e venda. Mas em nenhum caso se vai ver ao cooperador A ou B quantos títulos de capital é que tem. (Entrevista, Rui Namorado, CECES⁷)

2. Do interesse público e social para o interesse mercantil

O movimento do interesse público para o interesse mercantil no campo das organizações da economia social ocorre sobretudo com as organizações que têm estado envolvidas na parceria público-social e por efeitos da própria natureza e transformação do Estado-Providência. Este movimento, identificado como comum nos países europeus (Defourny e Nyssens 2017), está associado às políticas de retração do Estado-Providência e às reformas neoliberais que preferem soluções de proteção social encontradas no mercado e na sociedade. A nova gestão pública que trouxe para a administração pública práticas importadas do setor mercantil, percebido como mais eficiente e eficaz, tendeu também a extravasar para a relação entre o Estado e as organizações da economia social, contribuindo para esta trajetória de aproximação à economia mercantil.

No caso português, encontra-se igualmente esta trajetória, com especificidades que resultam do facto de o Estado-Providência em Portugal ter sido construído em período de crise internacional e, portanto, num contexto de retração que foi evidente a partir dos anos 1980.

O grupo mais significativo de empresas sociais que se enquadram nesta trajetória são as IPSS. A coevolução do Estado e das IPSS no campo dos serviços sociais mostra uma trajetória de notável paralelismo, pois frequentemente estas organizações iniciaram serviços que foram depois estandardizados (ou tipificados) pelo Estado e evoluíram a par das políticas públicas. As IPSS são organizações sem fins lucrativos que prestam serviços sociais sob um estatuto especial concedido pela administração da Segurança Social, após a verificação das suas atividades e da sua capacidade em persegui-las. O primeiro Estatuto das IPSS data de 1979, tendo sido criado após a Revolução Democrática de 1974, quando a relação entre as organizações existentes sem fins lucrativos e o Estado foi renegociada sob o novo contexto democrático e a estruturação de um Estado-Providência moderno. Este Estatuto foi revisto em 1983 (Decreto-Lei n.º 119/83, de 25 de fevereiro), já enquadrado numa perspetiva de subsidiariedade e supletividade da ação estatal no campo dos serviços sociais.

A definição do atual Estatuto das IPSS revela a sua proximidade ao interesse geral, pois define-as como:

Pessoas coletivas, sem finalidade lucrativa, constituídas exclusivamente por iniciativa de particulares, com o propósito de dar expressão organizada ao dever moral de justiça e de solidariedade, contribuindo para a efetivação dos direitos sociais dos cidadãos, desde que não sejam administradas pelo Estado ou por outro organismo público. (Art.º 1.º, Decreto-Lei n.º 172-A/2014, de 14 de novembro⁸)

Os órgãos formais das associações — ainda que não das fundações e das organizações religiosas equiparadas — asseguram, no mínimo, uma tomada de decisão baseada em princípios democráticos, dependendo de uma assembleia geral e do princípio de uma pessoa, um voto. Além disso, o novo Estatuto das IPSS reforçou a sua dimensão de governança democrática

7 CECES – Centro de Estudos Cooperativos e da Economia Social, da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

8 <<https://dre.pt/application/file/58894031>>.

ao estabelecer limitação nos mandatos dos presidentes das instituições, maior controle por parte dos titulares dos órgãos de administração e fiscalização e a obrigatoriedade da publicação das contas no *site* da organização.

O Estatuto das IPSS permite às organizações que o obtêm uma relação privilegiada com o Estado, por vezes designada de “parceria público-social”, a qual evoluiu, à medida que o princípio da subsidiariedade se foi tornando cada vez mais importante, para um papel muito significativo no campo da provisão de serviços sociais.

Na sua maioria, estes serviços são prestados através de acordos de cooperação, em que se contratualiza o número de utentes apoiados pelo Estado, sendo que uma parte dos utentes não são abrangidos pelos acordos. No caso dos utentes abrangidos pelos acordos, estes assumem uma parte dos custos dos serviços através de pagamentos que não correspondem ao valor do mercado, variando de acordo com os rendimentos. No caso de utentes não abrangidos por acordo, o valor da comparticipação não pode ser superior ao custo médio real do utente.⁹ Estas comparticipações não chegam a ter um carácter mercantil, pois não correspondem ao pagamento integral do custo dos serviços. Também os acordos de cooperação não têm a natureza de subsídios, possuindo um carácter mais contratual para o fornecimento de serviços com uma duração que não está preestabelecida. Todavia, também não são contratos comerciais, na medida em que o pagamento do serviço não cobre a totalidade do seu custo.

Num estudo mais recente, relativo a dados de 2016, numa amostra de 565 IPSS do Continente e Regiões Autónomas (Mendes e Pinto 2018) apurou-se que 46,1% dos seus recursos proviham de financiamento de entidades públicas e 31,7% de pagamentos dos utentes. Segundo referem os autores do estudo, a crise iniciada em 2008 teve um efeito significativo nos rendimentos dos utentes, o que se refletiu nas suas comparticipações para estes serviços e, portanto, na sustentabilidade das organizações. Segundo este estudo, 42,12% das IPSS tiveram um resultado líquido negativo. Esta pressão financeira ajuda a explicar a preocupação destas organizações com a identificação de novas fontes de financiamento e a sua orientação para o modelo de empreendedorismo social de geração de rendimento (Parente, Lopes, e Marcos 2012), na esperança de que possam encontrar sustentabilidade com uma gestão mais eficiente e com recursos mercantis.

Em suma, a orientação das IPSS para o mercado não resulta apenas das crises dos últimos anos, sendo, antes, um elemento da fraqueza estrutural do Estado-Providência em Portugal. Perante a insuficiência das transferências públicas, as IPSS fazem uma redistribuição interna de modo que os utentes que pagam nos escalões mais altos possam compensar as comparticipações dos utentes dos escalões de rendimentos mais baixos, o que é possível nos serviços de apoio às famílias (crianças e idosos), sendo menos exequível nos serviços orientados para grupos e comunidades mais vulneráveis (Ferreira 2015).

A descrição de Manuel de Lemos, responsável da União das Misericórdias Portuguesas, é expressiva relativamente ao modo como a insuficiência de recursos pressiona as organizações para práticas mercantis. Segundo refere, as transferências públicas cobrem cerca de 30% a 40% das despesas dos serviços, deixando às organizações a responsabilidade de procurar os restantes 65% nas comparticipações dos utentes ou em atividades mercantis.

Para fazer uma ideia, em média, andamos nos 30% a 40%. [...]. Portanto, nós tivemos de nos transformar em empresas para ir buscar os outros 65% [...]. Vamos pegar no caso de um idoso: o idoso custa mil e duzentos, mil e trezentos euros, em média. O Estado paga trezentos e setenta e cinco, portanto estamos nos 30%. Se fosse por mil euros era por 37%, mas depois pegue numa zona do interior, as pessoas, as reformas médias andam nos duzentos e cinquenta euros. Como nós não podemos ficar com o dinheiro todo a não ser que ele seja grande dependente, ficamos com 90% desse

9 Estes acordos foram destacados por Heckl *et al.* (2007) como as melhores práticas de apoio às empresas sociais em Portugal.

dinheiro, portanto paga duzentos e trinta. Duzentos e trinta com trezentos e setenta e cinco estamos em seiscentos e cinco euros, e a diferença para os mil e trezentos? A resposta mais simples é: vamos às famílias, mas as famílias estão esticadíssimas. (Entrevista, Manuel de Lemos, UMisP)

Na medida em que, pela sua história, as Misericórdias acumularam um importante património imobiliário, uma maneira de se financiarem é rentabilizá-lo. Outra, mais recente, é criar respostas sociais orientadas para públicos afluentes, visando gerar receitas.

Temos feito muitas coisas, as Misericórdias que têm herdades exploram as herdades, exploram o gado, exploração agrícola; as que têm património urbano exploram o património urbano. Sim, casas e edifícios. Há muita coisa alugada, até na universidade. Tudo isso contribui para a nossa renda. Algumas das misericórdias desenvolveram, a par dos lares da cooperação, alguns lares privados onde podem cobrar mais dinheiro, que serve para compensar o das pessoas que não têm dinheiro, portanto, digamos, tudo isso é gestão. (Entrevista, Manuel de Lemos, UMisP)

Algumas alterações recentes, nomeadamente no Estatuto das IPSS, vieram reforçar esta trajetória em direção ao interesse mercantil. Por um lado, numa perspetiva de motivar uma gestão mais eficiente, foi criada a possibilidade de remuneração dos titulares dos órgãos de administração, mediante determinadas condições — de dimensão e sustentabilidade — e limites. Por outro lado, foi também facilitada a prossecução de atividades comerciais secundárias, nomeadamente através da criação de sociedades comerciais detidas por IPSS.

O entrevistado do Montepio reforça que face à crescente retração do Estado, as organizações são cada vez mais empurradas para o mercado para cobrir a diferença entre o custo do serviço prestado e aquilo que é subsidiado pelo Estado.

Daí também o conceito da autossustentabilidade para o qual o próprio Estatuto das IPSS aponta. Ao apontar para a autossustentabilidade das organizações, já está a dizer assim: «vocês, ainda que possam receber participações, têm de aumentar cada vez mais o peso das vossas receitas próprias». Na prática, está a dizer que caminha para uma ideia de produção mercantil. Isto é, caminha para uma ideia de aproximação dos preços aos custos. Entrevista, (José Pitacas, Montepio)

Abrangidas pela mesma natureza da relação entre Estado e organizações sociais, as CERCIs sofrem idêntica pressão para a busca de recursos alternativos no mercado, tanto mais que os seus públicos têm menos capacidade de participar os custos dos serviços. Assim, verifica-se também nas CERCIs uma trajetória do interesse geral para o interesse comercial. A título de exemplo, Rogério Cação refere que algumas CERCIs têm vindo a desenvolver meios de financiamento mercantis, recorrendo a vendas dos seus serviços especializados ao público em geral, como, por exemplo, aluguer de viaturas de transporte especializado para pessoas com deficiência.

Hoje em dia as CERCIs já aprenderam que há uma dimensão do seu funcionamento que só poderá ser consolidada com mecanismos de sustentabilidade que é preciso construir e salvaguardar. (Rogério Cação, FENACERCI)

Em suma, a trajetória das organizações não lucrativas para modelos e recursos mais típicos do setor mercantil resulta de duas dinâmicas. Por um lado, a necessidade das organizações em encontrar outras fontes de recursos perante as limitações e a retração do Estado-Providência e, por outro, perante uma transformação na própria natureza do Estado e da sua relação com este terceiro setor, no sentido de uma aproximação crescente à introdução de

lógicas mercantis nestas relações. Um exemplo desta trajetória está na revisão do Código dos Contratos Públicos de 2017, que criou um potencial de concorrência entre as organizações do setor para a provisão de serviços contratualizados pelo Estado.¹⁰

Tal como se referiu relativamente às associações mutualistas, as misericórdias são outro tipo de organizações da economia social (OES) que têm uma tradição de atuação no mercado muito anterior à existência do Estado-Providência e tinham um papel assistencial proeminente. De facto, fundadas pela Rainha D. Leonor em acordo com a Igreja Católica, em 1498, e difundidas por D. Manuel I, as misericórdias foram, durante muito tempo, as principais instituições assistenciais.

No caso português, as Misericórdias sempre tiveram na sua história uma atividade ligeiramente diferente porque elas emprestavam dinheiro, até emprestaram dinheiro ao Estado. Muitas vezes, tinham instituições bancárias, as caixas económicas, de que agora se fala muito. Ainda há uma que é o maior banco dos Açores, a Caixa Económica da Santa Casa da Misericórdia [...]. A Misericórdia da Póvoa do Varzim financiava os pescadores que compravam os barcos e, portanto, havia ali uma espécie de banco de investimento que funcionava para isso. Sempre tiveram uma postura ligeiramente diferente, sempre perceberam que não podiam viver só com o que lhes davam [...]. Depois, à medida que se entra nos tempos da modernidade, os Estados começam eles próprios também a ter preocupações sociais e assumem essas preocupações sociais, que se foram definindo naquilo que hoje se chama políticas sociais dos Estados modernos. (Entrevista, Manuel de Lemos, UMisP)

Saindo do campo da proteção social e reportando-nos a outras áreas que o Estado-Providência assumiu como responsabilidade, como é o caso da cultura, verifica-se também que a pressão dos recursos — dado o fraco apoio estatal e as escassas práticas culturais da população portuguesa, a par de outras transformações do campo — tem contribuído para o desenvolvimento de outras atividades, como formação artística e intervenção social, que permitem aceder a novas linhas de financiamento e a recursos mercantis. No âmbito do discurso da economia criativa, a arte e a cultura têm sido também vistas como contribuindo para o crescimento económico e a revitalização de territórios.

O que está a acontecer com as fundações com a questão dos prémios, a própria arte, que é uma coisa inacreditável, que já quase só se financiam programas artísticos com objetivos sociais e, portanto, está tudo a ficar dependente dos resultados a nível social para se poder fazer qualquer coisa, p. ex., toda a área do mecenato artístico privado está agora completamente orientada para a área social. (Carlota Quintão, RESIT¹¹)

Em suma, destacou-se aqui uma trajetória do interesse geral em direção ao interesse mercantil resultante da necessidade das OES procurarem recursos no mercado para a sua sustentabilidade financeira. Como refere um dos informantes-chave, João Dias, da Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade (CNIS), em momentos de dificuldades financeiras as organizações procuram recursos em atividades pontuais de angariação de recursos na comunidade, mas esta é apenas uma solução temporária para os seus problemas mais profundos.

Como se argumenta nesta secção, a orientação das organizações para encontrar recursos adicionais — em especial as que desenvolvem atividades na área dos serviços sociais em acordos de cooperação com o Estado — remonta ao início desta relação. O financiamento público

10 O PROCOOP «É um programa que regula as regras para o alargamento da cooperação estabelecida entre o Instituto da Segurança Social, I.P. e as instituições particulares de solidariedade social ou legalmente equiparadas, através da celebração de novos acordos de cooperação ou do alargamento dos acordos vigentes, conforme estabelecido na Portaria n.º 196-A/2015, de 1 de julho, na redação vigente». O PROCOOP irá permitir «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». Os primeiros concursos no âmbito do PROCOOP foram abertos para as seguintes respostas sociais típicas: Creche; Estrutura Residencial para Pessoas Idosas (ERPI); Centro de Dia; Centro de Atividades Ocupacionais (CAO); Lar Residencial.

11 RESIT – Rede de Empresas Sociais de Inserção pelo Trabalho.

nunca cobriu a totalidade do custo dos serviços, cabendo às OES encontrar recursos adicionais nas participações dos utentes e noutras receitas, pelo que esta trajetória do interesse geral para o interesse mercantil não é recente. Para algumas organizações anteriores ao Estado-Providência moderno, estas práticas não são novidade.

Assim, ao considerar um espaço temporal mais longo, encontram-se trajetórias que, num primeiro momento, se orientaram para o interesse geral aquando da construção do Estado-Providência e, num segundo momento, do interesse geral para o interesse do capital, na sequência da retração deste tipo de Estado.

3. Do interesse público para o interesse comum

Defourny e Nyssens (2017) referem-se a uma trajetória do interesse público para o interesse mercantil através de formas de privatização de serviços públicos. No caso português e tendo sobretudo em conta o campo do bem-estar social, este não é um fenómeno significativo, ocorrendo antes um outro fenómeno que é a transferência de serviços sociais públicos para as IPSS. A última manifestação desta tendência ocorreu na sequência da crise iniciada em 2010 e do Plano de Emergência Social implantado pelo governo para mitigar a crise e transformar o Estado-Providência através da transferência de 40 equipamentos sociais públicos para IPSS, enquadrados pelo então Ministro da Solidariedade e da Segurança Social, Pedro Mota Soares, da seguinte forma:

Nos Estados socialmente avançados, a confiança do Estado nas IPSS certificadas e credíveis é elevada, havendo menos confusão entre as funções de prestador, financiador e regulador. O Estado não tem vocação para dirigir. Desta forma, salvaguarda-se a equidade, o rigor e a qualidade das respostas sociais. Trata-se de assumir a gestão social de alguns equipamentos sociais. Queremos implementar o que se pode chamar uma parceria público-social que proceda à transferência de equipamentos sociais que estão sob gestão direta do Estado Central para as entidades do setor solidário que integrem a rede social local, desempenhando o Estado um efetivo papel financiador e regulador.¹²

Poderíamos então argumentar que as trajetórias que têm marcado a relação entre o Estado e as IPSS se têm pautado por essa oscilação, quer em direção ao interesse geral, quer em direção ao interesse comum.

Pelo papel que estas instituições e suas equiparadas também têm vindo a desempenhar na promoção das empresas sociais de integração pelo trabalho é sobre elas que agora nos debruçamos. Consideramos, sobretudo, o facto de que muitas destas empresas de inserção são unidades produtivas dentro de OES, ainda que existam algumas, poucas, que se autonomizaram. A dependência destas empresas da política pública evidencia esta trajetória.

As empresas de inserção pelo trabalho incluem um grupo diverso de organizações ou empresas cuja característica principal é terem como fim a integração social através do trabalho produtivo de pessoas em situação de vulnerabilidade, quer por se encontrarem excluídas do mercado de trabalho, quer por terem uma deficiência que dificulta a sua integração. Podem distinguir-se os seguintes modelos: i) modelo de transição para o mercado regular; ii) modelo de emprego permanente; iii) modelo cooperativo de autoemprego (Quintão, Martinho, e Gomes 2018) com missão social e propósito de inserção profissional de públicos em situação de vulnerabilidade à pobreza e exclusão social. No contexto nacional português, marcado pela extinção da legislação da medida de política ativa de emprego e por ausência de política

¹² <<https://www.historico.portugal.gov.pt/pt/o-governo/arquivo-historico/governos-constitucionais/gc19/os-ministerios/msss/documentos-oficiais/20110805-programa-emergencia-social.aspx>>.

eficaz de integração destes públicos, a análise de modelos europeus, distintos e complementares, é essencial para equacionar a intervenção e impacte das WISES para o emprego e inclusão social. Com base em 10 estudos de casos de cinco países europeus (Áustria, Bélgica, Itália, Portugal e Reino Unido).

As empresas sociais de integração pelo trabalho foram analisadas enquanto tal por Perista e Nogueira (2002), que mostraram que estas unidades produtivas combinam atividades de integração pelo trabalho com atividades de produção e venda de bens ou serviços. As autoras identificaram como empresas sociais de integração pelo trabalho as Empresas de Inserção, os Centros de Emprego Protegido (CEP) e os Enclaves. Os CEP são unidades de produção adaptadas, criadas por organizações públicas, privadas ou cooperativas, com o objetivo de fornecer acesso a trabalho remunerado a pessoas com deficiência em regime de emprego protegido do mercado aberto, subsidiados pelo Estado. Inicialmente, foram criados como estruturas de emprego permanente, mas atualmente a legislação enquadra-as como estruturas de transição para o mercado de trabalho aberto — caso tal seja possível. Os Enclaves são grupos de produção constituídos por pessoas com deficiência num ambiente de trabalho regular. Segundo informações no terreno (Entrevista, Helena Santos, CASCI), existem neste momento cinco CEP em Portugal, sedeados em organizações de apoio a pessoas com deficiência. Organizações que tinham CEP passaram as pessoas para emprego apoiado em mercado aberto, outras constituíram entidades jurídicas autónomas (3) e outras, ainda, empregam pessoas com deficiência, em enclave ou não (2). Os CEP e os Enclaves foram criados em 1983.

As Empresas de Inserção foram criadas no âmbito de um programa governamental denominado Mercado de Emprego Social, lançado em 1996, e tinham como objetivo a integração laboral de grupos vulneráveis através da criação de empregos e o desenvolvimento de atividades económicas socialmente úteis em áreas como serviços de proximidade às comunidades locais, serviços de jardinagem, e reabilitação de património público. Estas áreas de atuação estavam limitadas para que as empresas de inserção não concorressem com as empresas lucrativas. O Estado apoiava-as com 80% do salário dos trabalhadores e com o equipamento produtivo e tinham uma perspetiva de transição. Chegaram a ser contabilizadas 512 empresas de inserção em 2004, 78% das quais unidades produtivas de organizações não lucrativas (Quintão 2008), sendo que o número se reduziu drasticamente após o fim da política pública em 2015. Atualmente o apoio ao emprego de pessoas com dificuldades de integração ocorre sobretudo através de programas de apoio à integração em mercado de trabalho aberto, designados Emprego Apoiado, sendo aqui que várias OES desenvolvem atividades de formação, intermediação e acompanhamento. Júlio Paiva descreve o desinvestimento em soluções coletivas para o problema do desemprego como reflexo de uma mudança de paradigma que assenta numa ideologia neoliberal individualizadora.

As avaliações que foram efetuadas às empresas de inserção identificaram problemas relativos às suas dificuldades de atuar no mercado, como a falta de competências de gestão comercial, já que muitas vezes os gestores eram os técnicos de intervenção social, as baixas qualificações dos trabalhadores e as limitações legais à sua atuação no mercado e mesmo a resistência das empresas.

Há algumas que ainda sobrevivem, poucas que são valências, transformadas em empresas de limpezas, lavandarias, etc. Nunca houve essa aposta numa vertente mais comercial, mais de exploração do mercado, em termos de livre concorrência [...], em grande parte porque acho que não havia profissionais qualificados nessa área, porque muitos dos profissionais que geriam as empresas também eram ao mesmo tempo técnicos de intervenção social e, portanto, faziam várias coisas ao mesmo tempo, não tinham preparação ao nível da gestão. Alguns até tinham capacidade empreendedora e gostavam dessa área e tentaram, mas esbarraram com uma data de situações,

nomeadamente da concorrência, porque as empresas privadas, se lhes tiram o nicho de mercado, são complicadas. (Júlio Paiva, EAPN¹³)

As empresas sociais de integração pelo trabalho que têm conseguido sobreviver têm-se adaptado às oportunidades existentes, nomeadamente recorrendo a uma multiplicidade de financiamentos de apoio ao emprego, públicos ou privados, e a políticas de integração em mercado aberto. O Código da Contratação Pública de 2017, que inclui cláusulas sociais para organizações que empreguem mais de 30% de públicos em situação de desvantagem, configura-se como uma oportunidade para a atuação nesta área. Todavia, no caso de OES que incorporaram os trabalhadores das unidades produtivas nos seus quadros de pessoal (empresas de inserção ou centros de emprego protegido), pode acontecer que não cheguem a atingir os 30% requeridos para serem abrangidos pela cláusula social.

Destaque-se, todavia, a exceção dos Açores, onde persiste o Mercado Social de Emprego e as empresas de inserção são enquadradas na economia solidária (ACEESA 2010). Nesta região, existem 17 empresas de inserção em diversas áreas de atividade e com diversos públicos-alvo (ACEESA 2010). O dinamismo dos Açores é suportado por uma rede de organizações e uma política pública promotora de um Mercado Social de Emprego descrito como a rede de atores públicos e das OES que suportam as empresas de inserção.

Em suma, as políticas ativas de emprego experienciaram, através das empresas de inserção, uma trajetória em direção ao interesse comum, ao conceber uma intervenção estruturada da economia social na integração laboral de públicos desfavorecidos.

Nyssens e Defourny (2017) tendem a enquadrar estas organizações no modelo da organização não lucrativa empreendedora, como uma via específica em que as soluções do mercado não pretendem tanto angariar recursos como resolver os problemas sociais por via destas soluções. Consideramos que em Portugal existe uma trajetória específica que distingue estas empresas sociais por via da própria relação do Estado com uma parte da economia social. Estas empresas resultam sobretudo de políticas públicas num determinado momento e pelo seu encastramento em organizações não lucrativas, pois a maioria destas empresas sociais são unidades produtivas dependentes juridicamente de organizações como as IPSS ou as CERCI, ou criadas por estas.

Por fim, refira-se que as empresas de inserção e os centros de emprego protegido colocam a questão da distinção entre empresa como forma jurídica e empresa como unidade produtiva. Esta clarificação é apresentada por Rui Namorado, em entrevista, através da distinção entre empresa como sujeito (o que remete para pessoas coletivas como as cooperativas, fundações, sociedades comerciais ou associações) ou como objeto, o que remete para as atividades desenvolvidas.

4. O económico subordinado ao interesse comum e geral

Identificamos numa trajetória do interesse comum para o polo do económico e mercantil, mas não capitalista, a ação de organizações que intervêm na economia sob uma perspetiva de colocar o económico ao serviço das comunidades e das pessoas. Esta trajetória não é identificada na discussão de Defourny e Nyssens (2017). A nossa interpretação implica uma conceção substantiva de economia, na linha de Polanyi (2012) e da sua teorização sobre a existência de quatro princípios económicos, que são evocados por Rogério Roque Amaro.

13 EAPN – European Anti Poverty Network (Rede Europeia Anti-Pobreza).

Estávamos a falar também de uma possibilidade de discutirmos um conceito de economia solidária ligado a uma alternativa económica balizada por três coisas fundamentais: o princípio da reciprocidade e não o princípio do mercado, da redistribuição ou da economia doméstica, a ideia de que se tratava de um conceito substantivo e não formal; e, terceiro, a ideia de que era muito mais importante o valor de uso do que o valor de troca. (Rogério Roque Amaro, RedPES¹⁴)

Identificamos uma trajetória com duas origens inter-relacionadas no início nos anos 1990. Uma refere-se às iniciativas, organizações e redes de desenvolvimento local (Moreno 2003) e outra relaciona-se com o uso do conceito de economia solidária nos Açores, em iniciativas de promoção de emprego alternativas a intervenções assistencialistas (Amaro 2009) surgindo como um conceito próprio e não correspondendo a práticas novas ou renovadas, nas “vizinhanças” ou mesmo no terreno da chamada Economia Social. Preliminarmente, pode-se definir a Economia Solidária como as atividades económicas que se referenciam pela procura nuclear de práticas de solidariedade (em vários sentidos, como se verá, o que implica uma perspectiva sistémica, e não meramente social. Em ambos os casos, foram importantes os programas de financiamento europeus que apoiaram projetos que tinham por objetivo evitar a decadência social e económica dos territórios e seus habitantes, através da promoção de atividades económicas. No primeiro caso, destacamos o papel do programa LEADER¹⁵ (Neto, Santos, e Serrano 2014) na emergência deste campo de organizações e de intervenção e, no segundo caso, destacamos os programas de luta contra a pobreza e os programas regionais, no desenvolvimento da economia social da Macaronésia. Verifica-se, pois, que, tal como Estivill (2009) refere, em Portugal a economia solidária está fortemente ligada ao desenvolvimento local.

As organizações que se enquadram nesta trajetória têm grande diversidade de formas legais, incluindo as tradicionais da economia social e as formas comerciais. Moreno (2003) identificou 300 iniciativas de desenvolvimento local incluindo associações (70%), cooperativas (10%), fundações (6%), misericórdias (6%), organizações públicas (5%) e sociedades comerciais (menos de 3%).

A relevância dada à dimensão económica resulta da ideia de que a mudança social se opera pela criação de iniciativas que tentam mudar o paradigma económico dominante. No âmbito da economia solidária da Macaronésia, Rogério Roque Amaro destaca que as OES mais tradicionais que operavam na área da saúde mental, no apoio a idosos e crianças, que tinham esta dimensão menos enraizada na sua atividade, começaram a desenvolver experiências mais “ousadas” a nível económico, muito enraizadas no desenvolvimento económico local, através da dinamização de atividades culturais e dinamização de produtos locais. Desta forma, estas organizações, que se situavam entre o vértice social e o vértice do interesse geral, de origem religiosa e assistencialista, começaram a fazer um movimento no sentido da adoção de estratégias empresariais para uma lógica que encara a economia como inerentemente social e plural.

Esta génese e o desenvolvimento posterior estiveram fortemente ligados a um processo de reflexão e maturação envolvendo atores e organizações locais e investigadores que procuraram dar forma e consistência à inovação que surgiu neste contexto. Este processo foi significativamente facilitado pelo acesso a quadros financeiros de apoio ao desenvolvimento regional, nomeadamente o Projeto de Iniciativa Comunitária INTERREG III B “CORES”, desenvolvido entre os anos 2003–2005 envolvendo as Ilhas da Macaronésia (em particular, das Regiões Autónomas dos Açores, Canárias e Madeira) e o Projeto de Iniciativa Comunitária INTERREG III B “ESCALA” – Estratégia de Desenvolvimento para a Sustentabilidade das Empresas de Economia Solidária.

14 RedPES – Rede Portuguesa de Economia Solidária.

15 LEADER – Ligação Entre Ações de Desenvolvimento da Economia Rural.

Portanto, há um efeito de replicação, de imitação, por parte de outras organizações sobretudo nos Açores. Depois há um efeito de relação, de diálogo com Cabo Verde que é muito forte e muito interessante e a plataforma de Cabo Verde das ONG entra neste processo e acaba por fazer nascer no seu seio várias organizações que se assumem de economia solidária [...] e o mesmo na Madeira. Aliás, tive a alegria de verificar agora, que estive lá em 2018, que há sementes que foram lançadas nesta altura, e estamos a falar de final dos anos 90, princípios do século xxi. [...] Fizeram nascer agora recentemente, em 2018, a Rede da Madeira de Economia Social e Solidária. O que significa que ficaram sementes que foram lançadas nessa altura através do programa INTERREG. (Entrevista, Rogério Roque Amaro, RedPES)

A conceptualização de economia social para estes territórios envolveu uma relação com os conceitos de economia solidária latino-americano e francófono. A versão da economia solidária da Macaronésia enfatiza o conceito de solidariedade, numa perspetiva multidimensional (económica, social, cultural, ambiental, territorial, gestonária, científica e política), dando também ênfase ao seu enraizamento nas atividades económicas das populações mais desfavorecidas.¹⁶

Foi também no âmbito de um Projeto de Luta Contra a Pobreza — o Projeto IDEIA, iniciado em 1999 — que nasceu a Cooperativa Regional de Economia Solidária (CRESAÇOR), uma rede de organizações de economia solidária dos Açores, ao prestar apoio na promoção, valorização, comercialização e distribuição dos seus produtos.

A CRESAÇOR é inicialmente constituída com essa missão de promover as iniciativas de economia solidária, de promover a economia solidária, aliando-a ao desenvolvimento local e comunitário destes territórios que têm focos de pobreza, e ganhar mercado para estes produtos e serviços, e para estas empresas de inserção que estão aqui a ser incubadas e que estão aqui a ganhar fôlego. Neste sentido, é criada a marca Cores, com toda uma equipa que trabalha nestas frentes, em que é feita uma seleção dos melhores produtos, nomeadamente na área das compotas, dos biscoitos, dos licores que os cooperadores fornecem para esta marca. (Célia Pereira, CRESAÇOR)

Os produtos que estão certificados pela marca Cores têm duas características. Por um lado, são produzidos em organizações ou unidades produtivas de centros sociais paroquiais, misericórdias ou cooperativas — os associados da CRESAÇOR — que trabalham com públicos em situação de desvantagem com vista à sua inclusão económica, daí que possuam uma vertente de empresas de integração pelo trabalho. Por outro lado, estes produtos seguem um conjunto de critérios que os articulam com os princípios da economia solidária definidos na região.

A organização tem que cumprir com aqueles produtos e valores da economia solidária e depois o produto ou serviço também tem que ter estes princípios e valores incorporados. [...] Ou seja, não pode ter uma produção que seja poluente, que não seja amiga do ambiente, tem que usar matérias-primas locais, tem que preservar a tradição, a identidade. Pode ter inovação, naturalmente, mas há aqui um conjunto de princípios e valores que são os nossos da economia solidária, até porque o conceito da economia solidária foi trabalhado e, portanto, temos referências conceptuais nesse sentido. (Célia Pereira, CRESAÇOR)

Num estudo da ACEESA (2010) sobre as iniciativas de economia solidária dos Açores, em que se estudaram empresas de inserção em 17 organizações da economia solidária, verificou-se que 82% atuavam no mercado em concorrência com o setor mercantil, 76% tinham um local próprio para venda dos produtos, 36% das suas receitas eram provenientes de vendas, enquanto 46% eram provenientes da ação social, 76% visavam a criação de emprego para pessoas em situação de exclusão social, 88% contratavam trabalhadores locais, 76% tinham preocupações ambientais, 71% mobilizavam recursos da comunidade local e 88% procuravam satisfazer necessidades locais.

16 <http://base.socioeco.org/docs/revista_economia_solidaria1.pdf>.

Mais recentemente, juntaram-se novos tipos de organizações, sobretudo cooperativas, orientadas para o desenvolvimento local sustentável e a proteção ambiental, que se reconhecem como economia solidária a partir do movimento internacional que se vem afirmando sob influência francófona e da América Latina, com o objetivo explícito de serem uma alternativa à economia mercantil dominante, explicitamente formulada no âmbito da RedPES – Rede Portuguesa de Economia Solidária. Rogério Roque Amaro identifica atualmente diversas correntes dentro do movimento da economia solidária em Portugal, uma corrente anarquista, baseada na ideia de autonomia e auto-organização das pessoas em comunidade, de que são exemplo as cooperativas integrais ou alguns coletivos urbanos, uma corrente a que Roque Amaro chama de neocooperativismo rural, associado à emergência de cooperativas de desenvolvimento local cuja filosofia e atuação se autoidentifica com o conceito de economia solidária, uma corrente associada ao ecologismo e aos movimentos de transição e uma outra corrente ligada aos movimentos católicos de ação rural ou à liga operária católica, com paralelismo com os movimentos de economia solidária no Brasil. Em suma, segundo refere Rogério Roque Amaro em entrevista, a economia solidária em Portugal é hoje um misto de influências internacionais, como as da conceção francófona ou da América Latina, mas também possui elementos de especificidade nacional.

Em suma, o conceito da economia solidária em Portugal começou por emergir nos anos 1990, numa versão específica do caso português, associada a inovações organizacionais provenientes de movimentos cívicos e religiosos que perceberam a atividade económica como estratégia de integração de populações em situação de desvantagem e dinamização dos territórios e das comunidades locais. À medida que o conceito se foi tornando mais popular internacionalmente, assumindo sentidos diferenciados consoante a sua origem geográfica, também em Portugal foram proliferando as organizações que se autodescrevem com o conceito de economia solidária. O discurso comum nestas iniciativas é de que estão a construir uma economia alternativa à economia mercantil, que já demonstrou os seus efeitos negativos nas pessoas e no ambiente. Neste sentido, e acompanhando a perspetiva Polanyiana que subjaz a muita teorização em torno do conceito de economia solidária, pode afirmar-se que se trata de operar o reencastamento do social no económico em alternativa à societalização mercantil.

5. Do interesse mercantil para o interesse geral e social

A trajetória do interesse mercantil para o interesse geral enquadra-se num discurso recente que percebe o interesse do setor lucrativo pelos problemas sociais para lá da responsabilidade social empresarial, considerando que o setor pode intervir diretamente na resolução de problemas sociais. Este contributo ocorre, muitas vezes, sob a forma de investimento social em projetos, organizações e indivíduos empreendedores e inovadores e na criação de organizações de intervenção social. Com um pendor individualista, centrado no empreendedor social, concebem-se frequentemente as empresas sociais como as empresas criadas por empreendedores sociais. Este modelo de empresa social comporta uma perspetiva organizacional, proposta por Mohamad Yunus (2011), que consiste numa empresa com objetivos sociais e que não gera nem lucros nem prejuízos.

A conceção do empreendedorismo social assenta num paradigma que valoriza o empreendedor com conhecimentos na área da gestão empresarial e que resolve problemas sociais através da atuação no mercado, com uma dupla motivação, ter sucesso nos negócios e contribuir para melhorar a sociedade. As suas iniciativas são criadas com vista a resolver um problema social, ou preencher uma lacuna de mercado. As suas preocupações giram em torno do plano de negócios, da sustentabilidade financeira, do crescimento (*scaling*) e do

impacto social. As empresas sociais assumem nomes como negócios sociais, organizações de impacto, *start-ups* sociais, projetos de inovação social, etc.

Com base na ideia de empreendedorismo e inovação social a forma legal é irrelevante, podendo ser qualquer das formas da economia social ou das sociedades comerciais, desde que exista uma missão social que se sobreponha à missão comercial. Para estas organizações, privilegiam-se os modelos de gestão das sociedades comerciais e a sustentação através de recursos mercantis. A forma legal é escolhida de acordo com a conveniência, na perspectiva de ter acesso a financiamento público e filantrópico — caso em que a forma associativa é privilegiada — ou o investimento social e recursos mercantis — caso em que a forma de sociedade comercial é mais adequada. Por isso é possível encontrar, por exemplo, duas formas legais no mesmo projeto ou a evolução da forma legal associativa — ou projetos dentro de associações — para a forma de sociedade comercial de responsabilidade limitada ou sociedade anónima.

Todos eles passam pela mesma questão, ou no início, ou um bocadinho mais à frente, porque sabem que a determinada altura o definirão-se só como empresa, ou definirão-se só como IPSS, ou como cooperativa, vai limitá-los em alguma coisa. Ou vai limitá-los nas linhas a que vão concorrer, ou vai limitá-los fiscalmente de alguma maneira e é muito difícil para estes empreendedores tomar decisões esclarecidas de qual de facto é o melhor caminho para eles. (Entrevista, Inês Sequeira, Casa do Impacto)

Uma das razões da evolução para a forma comercial ocorre quando o projeto quer ganhar dimensão e necessita de recorrer a investidores mercantis. A forma de sociedade comercial é então mais inteligível para os investidores, ao contrário das OES, que muitas vezes têm representações negativas associadas.

Nós temos aqui pessoas com MBA, não é? E esses que vêm do mundo da gestão, querem ser uma empresa e querem ser uma empresa porque para eles é uma questão de se quererem afirmar. Eles acham, e eu percebo o ponto, que se querem convencer investidores a olhar para eles e a pôr dinheiro lá dentro, se se apresentam apenas como IPSS ou uma associação, que estão de alguma forma a demonstrar que não têm muita ambição de crescimento e de escalar. (Entrevista, Inês Sequeira, Casa do Impacto)

Incubadoras como a Casa do Impacto promovem a disseminação de práticas empresariais no seio destas iniciativas para que estas consigam ir ao encontro das exigências das candidaturas das linhas de financiamento que têm animado este setor. O Instituto de Empreendedorismo Social (IES), enquanto consultor para o empreendedorismo e a inovação social, tem tido também um papel importante na disseminação deste modelo. Como refere Carlos Azevedo, descrevendo o papel pioneiro desta consultora e a evolução do significado do conceito de empresa social:

Para mim, a discussão evoluiu, mas fruto do ecossistema, o ecossistema evoluiu. Quando o IES nasceu, em 2008, nem sequer se discutia a questão da inovação social, hoje já há investidores sociais, há empresas que estão cada vez mais preocupadas com o impacto, até não só pelo desenvolvimento do ecossistema mas pelas próprias pressões da sociedade... 92% dos colaboradores sobretudo os *millennials* querem ter impacto através do seu trabalho, querem ter propósito, isso vai influenciar a vida das organizações, obrigatoriamente. Portanto, a haver uma evolução, acho que há uma tendência da sociedade e o próprio ecossistema nacional evoluiu imenso. O IES acho que teve um papel importante, mas a iniciativa Portugal Inovação Social teve um papel fundamental na criação do mercado de investimento social. Isso tudo ajudou a que a discussão evoluísse para outro nível e ficasse mais presente e que mudasse completamente o significado, desde o da Carlota Quintão até ao significado atual. (Entrevista, Carlos Azevedo, IES)

Várias linhas de financiamento da iniciativa Portugal Inovação Social (PIS) impulsionam o envolvimento do setor lucrativo em projetos sociais, seja através das parcerias para o impacto, dos títulos de impacto social, ou do Fundo para a Inovação Social – Capital. Esta última linha de financiamento requer que os projetos tenham a forma de sociedade comercial em que o capital social é divisível e pode ser adquirido.

Assim, a motivação para atrair investidores numa perspetiva de crescer e encontrar sustentabilidade por via desse crescimento, a ideia de que as formas típicas da economia social não permitem esse crescimento, associada à disponibilização de novas ferramentas, são razões para a preferência pela forma comercial.

As perspetivas dentro desta trajetória apontam para a possibilidade de que as inovações sociais experimentadas e desenvolvidas possam vir a trazer mudanças nas políticas públicas em termos da incorporação das inovações experimentadas nos projetos:

Estou confiante de que alguns dos projetos financiados no âmbito da iniciativa Portugal Inovação Social inspirarão a evolução de políticas públicas, sendo aliás essa também, na minha visão, uma das mais ambiciosas finalidades desta iniciativa pública: prototipar políticas públicas em parceria com a sociedade civil e com o setor privado. (Entrevista, Filipe Almeida, PIS)

Ou em termos das próprias formas de atuação da política pública em direção a uma lógica de pagamento por resultados e impacto:

Eu vejo mais a lógica de «qual é o problema da sociedade que querem resolver?» e construir um modelo de negócios à volta disso, que muitas vezes pode ser em áreas onde o mercado funciona naturalmente ou outras vezes onde o mercado não funciona pura e simplesmente e aí é possível internalizar o impacto e daí temos coisas como os *impact bonds* ou temos modelos de negócios baseados em *outcomes* em vez de ser só em outputs muito concretos. Isso pode definir políticas neste domínio, em vez do Estado estar a contratualizar por vagas ou pelo serviço prestado propriamente dito pode-se começar a contratualizar em função do impacto. Isso já modeliza com quem é que se vai contratualizar. Em vez de contratualizar só com associações, que, às vezes, até são bastante ineficientes, pode contratualizar com qualquer tipo de organizações, contratualiza é à cabeça *outcomes*, é a transformação que gera. Por exemplo, garante o aumento de bem-estar das pessoas idosas nos serviços que presta em vez de ser quantos idosos é que integram. (Entrevista, Carlos Azevedo, IES)

Em suma, esta trajetória, que é a mais recente das apontadas, traz vários elementos de novidade ao que até agora era o campo de intervenção privilegiado da economia social e das agências públicas. O papel do setor privado lucrativo e o espaço mercantil não é apenas o de gerar modelos de gestão para as organizações, ou de se constituir como um espaço onde as organizações podem atuar através da venda dos seus bens e serviços. O tema do investimento social significa que o setor mercantil tem um interesse nos projetos de inovação social que é simultaneamente de uma nova sensibilidade sobre o social e interesse mercantil, no sentido em que os projetos podem ser também fonte geradora de receitas.

Resumindo, nesta trajetória, os empreendedores visam conciliar objetivos sociais e mercantis, retirando a sua sustentabilidade financeira de recursos mercantis e inspirando-se em modelos de gestão das empresas lucrativas. Estes empreendedores são, muitas vezes, jovens provenientes de escolas de gestão ou que participaram em formação pós-graduada sobre empreendedorismo e inovação, possuindo uma nova atitude em relação ao empreendedorismo.

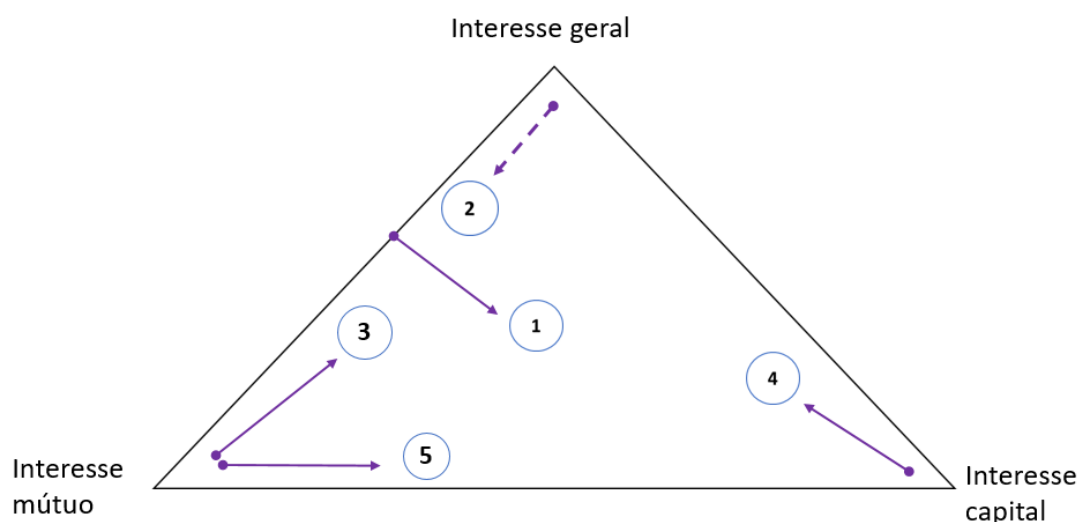
Em Portugal, este modelo não põe em discussão a questão de existirem limites à distribuição de lucros ou a obrigatoriedade de reinvestimento, o que cria dificuldades na distinção entre empresa social e empresa lucrativa. Como se viu, aliás, alguns dos instrumentos de financiamento presumem a possibilidade de distribuição de dividendos para atrair investidores.

Discussão e conclusão

A partir da revisão da literatura, análise documental e entrevistas a informantes privilegiados foi possível ir desenhando os contornos de diferentes modelos de empresa social em Portugal, alguns dos quais relacionados com os modelos identificados internacionalmente (Defourny e Nyssens 2017), sendo que outros se distinguem em termos das suas trajetórias organizacionais e institucionais específicas. A análise focou, numa perspetiva histórico-institucional, as tendências que moldaram estas trajetórias em termos de contexto nacional.

Estas trajetórias são esquematizadas na Figura 4-2, adaptada para Portugal a partir de Defourny e Nyssens (2017) que revela ser possível encontrar paralelismo com o modelo das cooperativas sociais, das organizações não lucrativas empreendedoras e dos negócios sociais da tipologia proposta por Defourny e Nyssens (2017). Estes paralelismos resultam, em grande medida, de dinâmicas históricas socioeconómicas e políticas idênticas na Europa ocidental, como é o caso da retração do Estado-Providência e os seus efeitos na sustentabilidade económica de parceiros tradicionais do Estado no campo da proteção social (caso do modelo das organizações não lucrativas empreendedoras na trajetória entre o interesse geral e o interesse do capital) e os efeitos da integração europeia e das políticas europeias de incentivo ao empreendedorismo e inovação social (caso do modelo dos negócios sociais na trajetória entre o interesse do capital e o interesse geral). De realçar também o paralelismo entre a emergência das CERICI e a emergência das cooperativas sociais na Europa como inovações organizacionais no seio da economia social.

Figura 4-2. Lógicas institucionais e modelos de Empresa Social em Portugal



Legenda: 1 – Organização não lucrativa empreendedora; 2 – Empresas sociais de integração pelo trabalho; 3 – Cooperativas sociais; 4 – Negócios sociais; 5 – Empresas da economia solidária.

Todavia, também como se viu, ainda que existam paralelismos nestes três modelos de empresa social em relação ao panorama internacional, existem também especificidades do contexto nacional a marcar estas trajetórias. Entre estas, assinalamos sobretudo o subdesenvolvimento do Estado-Providência, que se procurou implantar já em tempo de crise internacional e, portanto, com deficiências que se refletiram no financiamento dos serviços sociais e, ainda, a importância de uma parceria público-social que produziu efeitos de isomorfismo institucional das cooperativas sociais e das associações mutualistas com organizações de apoio a terceiros, sob o efeito do Estatuto das IPSS e do modelo de cooperação com o Estado. Assim, a trajetória destas organizações demonstra uma dupla tendência onde o

Estado atua como um campo magnético que atrai pelo estatuto e financiamento que concede às OES para prestar serviços sociais que isoladamente não consegue fornecer, e que repele porque, ao não pagar a totalidade dos custos associados aos serviços, empurra as organizações para o vértice do mercado.

Destacamos, também, duas trajetórias e os correspondentes modelos de empresa social que na literatura internacional tendem a aparecer integrados numa das três trajetórias, nomeadamente a trajetória que dá origem às empresas sociais de integração pelo trabalho, fortemente marcada pelo protagonismo das OES e, portanto, numa trajetória do interesse geral para o interesse comum (na literatura internacional, inseridas nas organizações não lucrativas empreendedoras) e a trajetória do interesse comum em direção ao polo do interesse económico, que descrevemos como as empresas sociais da economia solidária (inseridas, em termos de literatura internacional, nas cooperativas sociais), sublinhando o facto de que estas iniciativas propõem uma visão alternativa da economia encastrada na sociedade.

A especificidade das empresas sociais de integração pelo trabalho, e também a sua fraqueza em Portugal, são grandemente o resultado de uma perspetiva *top-down* da política pública, que levou ao desaparecimento da maioria destas organizações ou unidades produtivas quando cessou a política pública. Como exceção, evidenciamos o caso dos Açores, sustentado por uma rede que envolve organizações da economia solidária e entidades públicas na manutenção de uma perspetiva de integração de populações vulneráveis através de empresas de inserção. Quanto às empresas sociais da economia solidária, é a sua proposta de economia — distinta da economia mercantil — que as identifica com uma trajetória específica das empresas sociais. Esta trajetória, que dá origem ao movimento da economia solidária, tem paralelo em países como a Espanha e a França (Petrella *et al.* 2021).

Percebemos também que cada uma destas trajetórias tem a sua temporalidade específica, emergindo em contextos específicos, em que produzem efeitos o contexto da Revolução Democrática e a reemergência do movimento cooperativo, após 1974, a definição do arranjo específico da parceria público-social, nos anos 1980, em contexto de coevolução entre o Estado e as organizações do campo da ação social, as medidas de promoção do emprego e da empregabilidade na viragem do *welfare* para o *workfare* nos anos 1990 e o significado dos fundos e programas europeus no que se refere ao desenho de formas de intervenção territoriais, voltadas para a luta contra a pobreza e o desenvolvimento local e, mais recentemente, a emergência do empreendedorismo e da inovação social no contexto do programa Europa da Inovação.

Os dois primeiros momentos são de rutura institucional, dando origem a trajetórias histórico-institucionais novas de construção do Estado-Providência, implicando o protagonismo de novas organizações associadas a novas conceções sobre a produção e a proteção social. Todavia, também existem efeitos de dependência de trajetória a moldar as possibilidades da parceria público-social que se procura construir em contexto de democracia, com os efeitos dos arranjos anteriores — nos quais o Estado havia delegado em organizações da sociedade, em particular religiosas, a responsabilidade pela coordenação, financiamento e provisão da assistência e da saúde — e a fraqueza estrutural de um Estado-Providência que se procura construir já depois de a Europa ter atravessado os anos dourados, aliados a uma crise económica internacional e nacional. O terceiro momento é moldado pelas transformações do Estado-Providência em crise, associadas também aos efeitos dessa crise no emprego, implicando uma viragem do *welfare* para o *workfare*, associado a algum abandono da ideia de políticas sociais compensadoras para uma ideia de políticas sociais ativas. A partir deste momento, todos os Estados-Providência vão dando prioridade ao emprego e à empregabilidade, e as políticas sociais passam a ser concebidas como devendo contribuir para o emprego

e o crescimento. É a partir desta mudança que as organizações da economia social acrescentam, às suas valências do campo da ação social, o envolvimento em programas de formação profissional e de integração no mercado de trabalho. Por efeitos de dependência de trajetória, estas novas atividades foram desenvolvidas dentro das organizações que já tinham institucionalizada uma relação com o Estado, nunca se tendo desenvolvido um campo específico de organizações vocacionadas para esta área (Paiva *et al.* 2015).

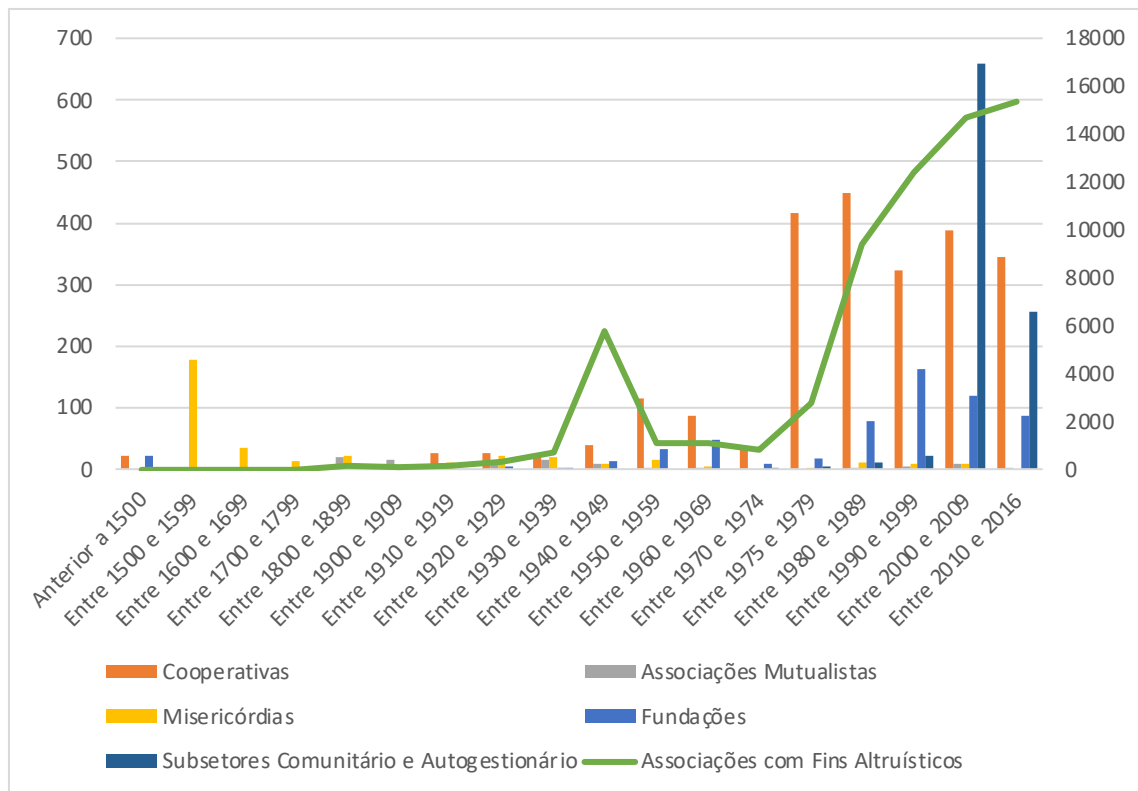
No quarto e quinto momento, os efeitos da integração europeia fazem-se sentir no papel de programas europeus que trazem novas abordagens, metodologias e recursos financeiros. O quarto momento é marcado pelo efeito de programas de luta contra a pobreza, programas regionais e programas de desenvolvimento local que dão um impulso a um novo tipo de organizações. É a partir de muita desta infraestrutura que se vão desenvolvendo novas perspectivas sobre a intervenção social e económica, a que o conceito de economia solidária, mais recente, veio a dar consistência e inspiração (Baumgarten 2017), amplificado pelos efeitos da crise na deslegitimação da economia capitalista financeirizada. O quinto momento é também marcado pela crise global iniciada em 2008 e pela viragem para as políticas de austeridade a partir de 2010, ainda que a popularidade de conceitos como inovação social e empreendedorismo social tenham surgido antes sob o impulso da Comissão Europeia, ecoando o programa europeu de uma Europa da Inovação — Europa 2020.

A crise é uma oportunidade para trazer novos conceitos e metodologias que pretendem transformar a intervenção social e as políticas públicas sob a égide da inovação, do impacto e do empreendedorismo. Por outro lado, o questionamento do papel que a lógica de crescimento capitalista financeirizado teve no desencadear da crise fez emergir uma ideia de capitalismo ético e de “mercados com coração”, que sustenta o interesse pelo investimento social. A promoção de empresas sociais é explicitamente referida numa das prioridades de investimento “Promoção do empreendedorismo social e da integração profissional nas empresas sociais e da economia social e solidária para facilitar o acesso ao emprego” (POISE¹⁷). Esta prioridade concretiza-se sobretudo através da iniciativa Portugal Inovação Social, que visa criar um ecossistema de inovação e empreendedorismo social, e na melhoria da capacitação institucional dos Parceiros do Conselho Nacional para a Economia Social (CNES).

A identificação destes momentos históricos significa que, se é possível identificar elementos de rutura que criam a oportunidade de mudança, as instituições geram efeitos de *path dependency* nas empresas sociais, moldando as suas próprias trajetórias e as suas possibilidades de mudança. É esta combinação de contingência histórica, quadros normativos, formas organizacionais e agência individual que permite identificar cinco modelos diferentes de empresas sociais (Petrella *et al.* 2021). O Gráfico 4-1, relativo ao ano de constituição das OES existentes em 2016, de acordo com a Conta Satélite da Economia Social, mostra também a ancoragem histórica de alguns dos tipos de organizações. As misericórdias, as OES mais antigas, fundadas sobretudo no século xvi, as associações mutualistas, fundadas sobretudo entre 1800 e 1949, as cooperativas, criadas na sua maioria a partir de 1975, as fundações, principalmente a partir da década 1980, e o subsector comunitário e autogestionário, de evolução recente, relacionado com a alteração do enquadramento de organizações como os baldios, que passaram do setor público, onde tinham sido colocados após a Revolução de 1974, para a economia social. Porque as associações representam um número esmagador das OES, elas são vistas com outros números, percebendo-se que a maioria das associações atualmente existentes foram criadas após 1975. Também estas origens moldam os discursos e as práticas das OES.

17 POISE – Programa Operacional Inclusão Social e Emprego. <https://poise.portugal2020.pt/documents/10180/114862/Aviso_TO+3.33_POISE-39-2021-07_v1.pdf/838e0f7d-6b02-4f58-a358-a76324e85ffd>.

Gráfico 4-1. OES por ano de constituição (2016)



Fonte: INE e CASES (2019)

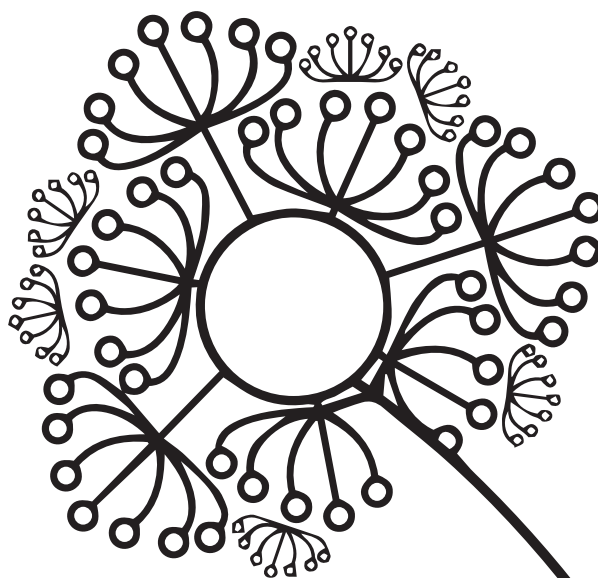
Com caráter de *path dependency* identificamos a relevância da economia social, de onde emergem quatro das trajetórias e dos modelos de empresa social como inovações dentro deste campo organizacional. Esta ancoragem é um aspeto partilhado com outros países europeus, como é o caso da França e da Espanha, países que, como Portugal, atravessaram recentemente um processo de institucionalização que culminou em leis de bases da economia social. Na Lei de Bases da Economia Social (LBES), fixa-se um conjunto de princípios que facilmente estabelecem paralelismos com a versão europeia da empresa social, nomeadamente, no que se refere à dimensão económica, o princípio da gestão autónoma e independente; à dimensão social, a primazia das pessoas e dos objetivos, a conciliação entre o interesse dos membros ou beneficiários e o interesse geral, e o respeito por um conjunto de valores; e à dimensão da governança, a participação voluntária, o controlo democrático, a alocação do excedente para os fins das entidades da economia social (European Commission 2019). Neste sentido, a LBES pode funcionar como um reforço dos quatro modelos de empresa social na linha da tradição europeia, enquanto o quinto modelo, mais tributário da tradição anglo-saxónica, poderá encontrar dificuldades de institucionalização, como se tem demonstrado na dificuldade de fixar quadros jurídicos para este tipo de organizações.

Referências bibliográficas

- ACEESA – Associação Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico. 2010. *Funcionamento das Empresas de Inserção de Economia Solidária dos Açores*. Ponta Delgada: Observatório Regional de Economia Solidária/ACEESA.
- Amaro, Rogério Roque. 2009. «A Economia Solidária da Macaronésia — Um Novo Conceito». *Revista de economia solidária* 1: 11–28.
- Baumgarten, Britta. 2017. «Back to Solidarity-Based Living? The Economic Crisis and the Development of Alternative Projects in Portugal». *Partecipazione e Conflitto* 10(1): 169–192. <https://doi.org/10.1285/i20356609v10i1p169>.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2017. «Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models». *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 28(6): 2469–2497. <https://doi.org/10.1007/s11266-017-9884-7>.
- Estivill, Jordi. 2009. «Espacios públicos y privados. Construyendo diálogos en torno a la Economía solidaria». *Revista Crítica de Ciências Sociais* 84: 101–113.
- European Commission. Directorate General for Employment, Social Affairs and Inclusion. 2019. *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe: Country Report: Portugal*. Luxemburg: Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2767/73650>.
- Ferreira, Sílvia. 2015. «New Paths for Third-Setor Institutions in a Welfare State in Crisis: The Case of Portugal». *Nonprofit Policy Forum* 6(2): 213–241. <https://doi.org/10.1515/npf-2014-0025>.
- Garrido, Álvaro. 2016. *Cooperação e solidariedade: uma história da economia social*. Lisboa: Tinta da China.
- Heckl, Eva, Ingrid Pecher, Satu Aaltonen, e Pekka Stenholm. 2007. «Study on practices and policies in the social enterprise setor in Europe». Vienna: Austrian Institute for SME Research (Study on behalf of the European Commission, DG Enterprise & Industry).
- INE, e CASES. 2016. *Conta Satélite da Economia Social 2013*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística, I.P.; CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social. <https://www.cases.pt/contasatelitedaes>.
- INE, e CASES. 2019. *Conta Satélite da Economia Social 2016*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística, I.P.; CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social. <https://www.cases.pt/contasatelitedaes>.
- Mahoney, James, e Kathleen Thelen. 2010. «A theory of gradual institutional change». Em *Explaining institutional change: Ambiguity, agency, and power*, editado por James Mahoney e Kathleen Thelen, 1–37. New York: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511806414.003>.
- Mendes, Américo M. S. Carvalho, e Filipe B. Pinto (coords.). 2018. *Importância económica e social das IPSS em Portugal*. Porto: CNIS – Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade. <http://rotass.cnis.pt/wp-content/uploads/2019/01/Livro-Importancia-Economica-e-Social-das-IPSS-em-Portugal-PDF.pdf>.
- Moreno, L. 2003. *Guia das organizações e iniciativas de desenvolvimento local*. Lisboa: Animar – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local.
- Neto, Paulo, Anabela Santos, e Maria Manuel Serrano. 2014. «Public policies supporting local networks for entrepreneurship and innovation: effectiveness and added value analysis of LEADER program in the Alentejo region of Portugal». *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 21(3): 406–435.
- Paiva, Júlio, Líliliana Pinto, Alcides Almeida Monteiro, e Nuno Miguel Cavaca Augusto. 2015. *Empregabilidade na Economia Social: o papel das políticas ativas de emprego*. Porto: EAPN.
- Parente, Cristina, Alexandra Lopes, e Vanessa Marcos. 2012. «Defining Social Entrepreneurship: Lessons from Portuguese Organizational Dynamics». Em *Conference Working Papers Series, Volume VIII*. Tenth International Conference of the International Society for Third Setor Research (ISTR), Siena, Italy, July 10–13, 2012. https://www.istr.org/?WP_Siena.
- Perista, Heloísa, e Susana Nogueira. 2002. «National Profiles of Work Integration Social Enterprises: Portugal». *EMES WP no. 02/09*: 20.
- Petrella, Francesca, Nadine Richez-Battesti, Marta Solórzano-García, e Sílvia Ferreira. 2021. «Social Enterprises in France, Portugal and Spain». Em *Social Enterprise in Western Europe: Theory, Models and Practice*, editado por Jacques Defourny e Marthe Nyssens, 271–287. London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429055140-16-19>.
- Polanyi, Karl. 2012. *A grande transformação: as origens políticas e económicas do nosso tempo*. Lisboa: Edições 70.
- Quintão, Carlota. 2008. «Dez anos de empresas de inserção em Portugal—revisão dos dados oficiais e de estudos recentes». Em *VI Congresso Português de Sociologia*.
- Quintão, Carlota, Ana Luísa Martinho, e Mafalda Gomes. 2018. «As empresas sociais de inserção na promoção do emprego e inclusão social a partir de estudos de caso europeus». *Gestão e Sociedade* 12(32): 2374–2391. <https://doi.org/10.21171/ges.v12i32.2438>.
- Rosendo, Vasco. 1996. *O mutualismo em Portugal: dois séculos de história e suas origens*. Lisboa: Multinova.
- Streeck, Wolfgang, e Kathleen Thelen. 2005. «Introduction: Institutional change in advanced political economies». Em *Beyond continuity: Institutional change in advanced political economies*, editado por Wolfgang Streeck e Kathleen Thelen, 1–39. Oxford: Oxford University Press. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-194981>.
- Torfinn, Jacob. 2001. «Path-dependent Danish welfare reforms: the contribution of the new institutionalisms to understanding evolutionary change». *Scandinavian political studies* 24(4): 277–309.
- Yunus, Muhammad. 2011. *A Empresa Social — A nova dimensão do capitalismo para fazer face às necessidades mais prementes da Humanidade*. Lisboa: Editorial Presença.

5. *Os ecossistemas das empresas sociais*

Hugo Pinto, Luara Maranhão e Sílvia Ferreira



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução _____	137
1. Ecossistema da economia social _____	139
2. O subecossistema da economia solidária _____	148
3. Ecossistema das IPSS _____	149
4. Ecossistema do empreendedorismo e inovação _____	153
5. Discussão _____	159
Conclusão _____	162
Referências bibliográficas _____	164

Introdução

O campo de ação entre o setor público e o setor privado lucrativo de onde emergem as empresas sociais é muito heterogêneo. Esta heterogeneidade resulta de fatores histórico-contextuais, quadros legais e institucionais, identidades e discursos, e relações de poder. Também as áreas de atuação são diversas, existindo uma relação forte entre este terceiro setor e as funções do Estado-Providência, com um peso grande da atuação em áreas da proteção social, como serviços sociais, saúde, educação, emprego, formação. Este terceiro setor foi incluído no modelo de Estado providência dos países da Europa do Sul, ou familistas, caracterizado por um papel insuficiente do Estado e do terceiro setor na proteção social, compensados por um papel muito importante da família. Identifica-se ainda, em comum com outros países do Sul da Europa, a marca das relações históricas de conflito entre o Estado e a Igreja Católica (Ferreira 2013).

Neste capítulo, caracterizamos o ecossistema das empresas sociais em Portugal tendo em consideração o vasto campo de onde emergem. Esta caracterização resulta da análise documental efetuada no âmbito do projeto, nomeadamente à legislação, aos *sites* de federações, confederações e redes do setor, e de entidades de apoio públicas e privadas e de programas de financiamento públicos e filantrópicos. As entrevistas aos informantes privilegiados provenientes de entidades federativas, de organizações de apoio e da academia, e a informação da análise dos estudos de caso ajudam a compor e a sinalizar os elementos mais importantes de um (potencial) ecossistema.

A noção de ecossistema surge intimamente ligada a uma visão evolucionista da biologia que confere à entidade formada por comunidades bióticas, que habitam e interagem continuamente num território delimitado, e por fatores abióticos, que estão presentes nessas comunidades, características específicas que extravasam as características das suas partes individuais. Os ecossistemas devem ser assim entendidos como sistemas adaptativos complexos, com padrões específicos de mudança, adaptação e seleção. Nesta perspetiva, o ecossistema tem características próprias que afetam a sua sobrevivência, reprodução e resiliência, que não são diretamente decifráveis da análise das suas componentes. Esta característica é designada de “emergência” e está na base de parte significativa do pensamento atual sobre complexidade (Kallemeyn, Hall e Gates 2020).

O estudo dos ecossistemas tem tido ampla expansão nas ciências sociais para analisar contextos delimitados onde os atores desenvolvem atividades específicas (Thomas e Autio 2020). A existência de um ecossistema de empresas sugere a presença de um conjunto de atributos (cf. Tabela 5-1) que definem relacionamentos, serviços e interdependências e catalisam a criação, renovação e crescimento das empresas.

Tabela 5-1. Atributos de um ecossistema de empresas

Atributos	Explicação
Variedade de participantes	Ecossistemas são compostos por participantes heterogêneos com diferentes funções
Interdependência	Fortes vínculos, reciprocidade, confiança e capital social, entre os participantes do ecossistema.
Governança extracontratual	Baseia-se principalmente em mecanismos e instituições não mercantis, como definição de funções, complementaridades, cocriação e coalinhamento, integrando atores da sociedade civil e do campo social, económico e académico
Capacidade de auto-organização	Envolve engajamento coletivo, redes e mecanismos de suporte
Serviços sistémicos	Os ecossistemas facilitam um output que é mais abrangente do que qualquer participante sozinho poderia oferecer.
Recursos	Capital financeiro, mas social e relacional, para atividades ecossistémicas
Conhecimento	Competências, investigação, educação e formação ligadas às necessidades do ecossistema com centros de inovação social, laboratórios e centros de transferência de conhecimento, como intermediários que aceleram as atividades de inovação social
Visibilidade e reconhecimento	Legal, política, social e principalmente autorreconhecimento, que permita definição de estratégias de inovação transformadora

Fonte: Inspirada em Thomas e Autio (2020), Terstriep *et al.* (2020), European Commission (2020).

A atenção aos ecossistemas de empresas sociais tem vindo a crescer (European Commission 2020). A ênfase na criação de valor associada a bens e serviços que respondem a necessidades existentes na sociedade em sentido mais amplo tem sido crescente — quer por constrangimentos do lado da procura, quer pela falta de recursos económicos dos utilizadores potenciais para participar em trocas nos mercados, quer por limitações do lado da oferta, como a rentabilidade económica limitada ou difícil de capturar que desinteressa as empresas “tradicionais” na resolução destas necessidades.

É reconhecido que a atividade das empresas sociais é amplamente influenciada pelas condições do ecossistema.

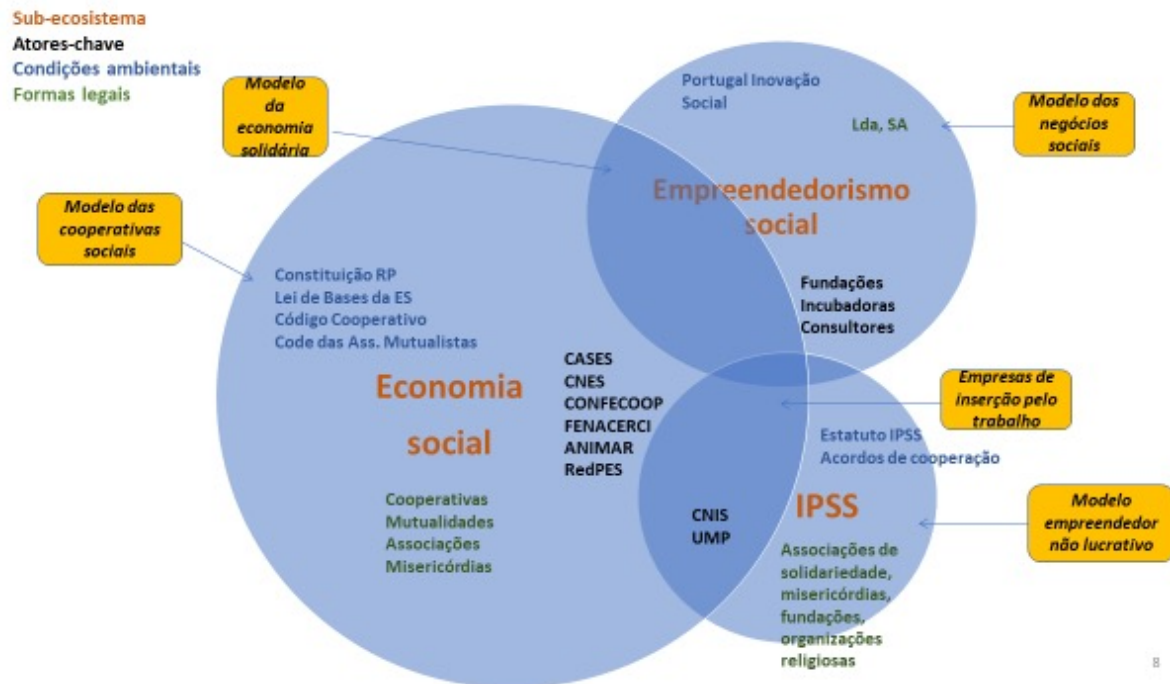
No âmbito do TIMES, definimos um ecossistema de empresas sociais como o ambiente de nível intermédio (meso) em permanente evolução, criado por interações nos mercados e fora deles, de coletivos de componentes heterogêneos, os atores e as instituições, com diferentes funções e complementaridades, que desenvolvem vínculos para gerar respostas inovadoras a necessidades sociais explícitas ou latentes, reestruturando as relações sociais e de poder e induzindo mudanças sociais.

Caracterizamos o ecossistema das empresas sociais em Portugal notando que não existe apenas um, mas vários ecossistemas, na linha da pluralidade de discursos sobre empresas sociais que tínhamos já identificado (Figura 5-1). Estes ecossistemas têm espaços de sobreposição mas também espaços de isolamento. Assim, caracterizamos cada um dos ecossistemas em termos das suas condições ambientais e dos seus atores-chave, seguindo a proposta de Bloom e Dees (2008) e atendendo a aspetos como políticas e estruturas públicas de apoio, quadros legais, de financiamento e fiscais, redes e estruturas de apoio.

Identificamos três ecossistemas principais: o ecossistema da economia social, de todos o mais abrangente e de institucionalização recente, o que significa que no seu seio é possível encontrar ainda importantes identidades organizacionais parciais; o ecossistema das IPSS, que, apesar de ter sido absorvido pela economia social, mantém aspetos distintivos não enquadráveis na economia social; e o ecossistema do empreendedorismo e inovação social, também ele recente. Identificamos também um incipiente ecossistema da economia solidária. Sugerimos que as empresas sociais se enquadram dentro destes diferentes ecossistemas ou das suas regiões de sobreposição. Do ecossistema da economia social, onde residem as cooperativas,

emergem as cooperativas sociais. Do ecossistema das IPSS, emergem as IPSS. Do ecossistema do empreendedorismo social, emergem os negócios sociais. Na sobreposição entre o ecossistema da economia social e o ecossistema das IPSS emergem as empresas de inserção, pela ligação destas empresas às organizações não lucrativas (por vezes criadas ou geridas por estas) e a ênfase na inserção pela economia, e na sobreposição entre o ecossistema da economia social e o empreendedorismo social emergem as empresas da economia solidária, pela sua raiz nas formas da economia social e a ênfase na inovação e na transformação social.

Figura 5-1. O ecossistema de Empresas Sociais em Portugal



1. Ecossistema da economia social

O ecossistema da economia social incluía, em 2016, 71 885 unidades distribuídas por cooperativas e associações mutualistas, que atuam sobretudo no setor dos serviços sociais e nas atividades financeiras; misericórdias, que atuam sobretudo na saúde e serviços sociais; fundações, com uma maior pluralidade de áreas de atuação, como os serviços sociais e saúde, cultura e filantropia; organizações do setor comunitário e autogestionário, onde se inclui a área da agricultura, silvicultura e pescas; organizações empresariais, profissionais, sindicatos e atividades de proteção ambiental; e associações com fins altruísticos, que atuam sobretudo no setor da cultura, comunicação e recreio, religião e serviços sociais, representando estas a percentagem mais significativa das OES.

A Conta Satélite distingue as OES em mercantis e não mercantis, em consonância com a caracterização internacional (Barea e Monzón 2006; INE e CASES 2013). Através da caracterização da economia social por setor institucional do Sistema Europeu de Contas 2010, pode verificar-se que todas as cooperativas são enquadradas nas OES mercantis, bem como as fundações de universidades e as fundações filantrópicas. Estão também incluídas nas OES mercantis as caixas de crédito agrícola mútuo e as caixas económicas anexas das mutualidades e das misericórdias.

As OES não mercantis incluem as Instituições sem fins lucrativos ao serviço das famílias, as Instituições sem fins lucrativos classificadas no setor Famílias, como associações de pais e de encarregados de educação, associações de moradores e condomínios e de proprietários e baldios, e as *régies* cooperativas, ou cooperativas de interesse público, classificadas enquanto Administrações públicas, dado que são cooperativas cujos membros incluem o Estado como membro maioritário (como a CASES). A Tabela 5-2 mostra também a significativa diversidade da economia social.

Tabela 5-2. A diversidade interna no ecossistema de economia social

Setor Institucional	Cooperativas	Mutualidades	Misericórdias	Fundações	Associações
Sociedades não financeiras	Cooperativas			Fundações de Universidades Privadas, Fundações de Empresas Privadas	Ass. comerciais, industriais, empresariais, profissionais, Centros de investigação, Associações de desenvolvimento económico e social
Sociedades financeiras	Caixas de crédito agrícola mútuo	Caixas económicas anexas Mútuas de seguros e mútuas financeiras	Caixas económicas anexas		
Administ. públicas	Régies cooperativas				
Famílias					Ass. de condomínios, de moradores, de proprietários Associações de pais e encarregados de educação Baldios
Instituições sem fim lucrativo ao serviço das famílias		Associações de socorros mútuos	Irmandades, Santas Casas da Misericórdia	Fundações Culturais, de Solidariedade Social, Fundações para o Desenvolvimento, etc.	Centros paroquiais, dioceses, casas do povo, Assoc. solidariedade, associações e clubes culturais, desportivos, recreativos, Associações de desenvolvimento local, partidos políticos, sindicatos, ONGA, congregações, seminários, etc.

Fonte: INE (2013), INE e CASES (2016).

1.1. Condições ambientais

1.1.1. Os quadros legais e as políticas

O ecossistema da economia social é o maior em dimensão e, desde 2010, tem sido objeto de uma atenção política inédita e de uma convergência de atores sociais que tem vindo a institucionalizar um campo no que era anteriormente uma paisagem fragmentada. Os informantes privilegiados reconhecem o papel central do Estado neste processo de estruturação.

Se não fosse o Estado, a própria Confederação não existia, a CASES e a Lei de Bases. O PADES foi aquele programa que criou linhas de crédito, previu o CNES. São políticas institucionais que geram visibilidade e obrigam, entre aspas, à coordenação, obrigam a sentar-se à mesa, fomentam a parceria. (Entrevista, José Pitacas, Montepio)

A atenção política à economia social começou por estar manifesta no **PADES – Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social** (RCM, 16/2010, de 4 de março¹), o primeiro programa governamental dedicado à economia social. Enquadrou-se numa primeira reação à crise de 2008, que contemplava medidas expansionistas como forma de promover o emprego e relançar a economia, reconhecendo à economia social um papel na luta contra a exclusão e a desigualdade e o contributo para o desenvolvimento local.

Posteriormente, foi aprovada a **Lei de Bases da Economia Social** (Lei n.º 30/2013, de 8 de maio), por unanimidade dos partidos políticos na Assembleia da República, delimitando a economia social, incluindo cooperativas, associações mutualistas, misericórdias, fundações, outras instituições particulares de solidariedade social, associações com fins altruísticos que atuem no âmbito cultural, recreativo, do desporto e do desenvolvimento local, e entidades

¹ <<https://files.dre.pt/gratuitos/1s/2010/03/04400.pdf>>; <<https://files.dre.pt/gratuitos/1s/2012/12/23700.pdf>>.

abrangidas pelos subsetores comunitário e autogestionário.² A Lei inclui um conjunto de princípios da economia social (art.º 5.º), com ressonância no conceito europeu (Monzón e Chaves 2017) e inspiração nos princípios cooperativos e mutualistas, incluindo dimensões sociais, económicas e de governança das OES.

A Lei de Bases remete para a **Constituição da República Portuguesa**, justificando a ideia de um setor específico lado a lado com o setor público e o setor privado lucrativo e o apoio do Estado a este setor. Segundo o Art.º 82.º da Constituição, o setor cooperativo e social é um dos três setores de propriedade dos meios de produção, descrito no seu n.º 4 como incluindo:

- a) Os meios de produção possuídos e geridos por cooperativas, em obediência aos princípios cooperativos, sem prejuízo das especificidades estabelecidas na lei para as cooperativas com participação pública, justificadas pela sua especial natureza;
- b) Os meios de produção comunitários, possuídos e geridos por comunidades locais;
- c) Os meios de produção objeto de exploração coletiva por trabalhadores;
- d) Os meios de produção possuídos e geridos por pessoas coletivas, sem carácter lucrativo, que tenham como principal objetivo a solidariedade social, designadamente entidades de natureza mutualista.³

A Lei de Bases da Economia Social, além de delimitar a economia social, enquadra esta no contributo para o interesse geral, considerando de interesse geral a valorização e o desenvolvimento da economia social. Contém orientações sobre a relação entre a economia social e o Estado, incluindo a participação na definição de políticas para o setor, o dever do Estado de apoiar as atividades das OES e de desenvolver mecanismos de supervisão e o seu papel de promover a autossustentabilidade financeira e económica das OES e remover obstáculos ao desenvolvimento de atividades económicas.

A Lei de Bases inclui um artigo em que se refere que poderão ser incluídas outras organizações desde que respeitem os princípios da economia social e estejam incluídas numa base de dados, que, até agora, ainda não foi criada. Este artigo poderá permitir a inclusão do que ficou excluído na negociação da Lei de Bases, a saber, as empresas sociais e as iniciativas e organizações da economia solidária.

As políticas para a economia social existem sobretudo ao nível nacional, apesar da intervenção destas organizações ter, sobretudo, um carácter local. Alguns informantes privilegiados notam a importância dos níveis subnacionais e do potencial de intervenção através do desenvolvimento de parcerias intra e intersectoriais, sobretudo quando a intervenção se enquadra numa perspetiva territorializada. Este tipo de intervenção, estando presente, por exemplo, nas organizações de desenvolvimento local, é visto como podendo ser alargado a todas as OES e ter sustentação num maior ativismo por parte de municípios ou outras entidades subnacionais.

A Lei de Bases veio abranger as diferentes “famílias” da economia social, cada uma com os seus enquadramentos legais que definem as suas regras de governança, as suas regras económicas, nomeadamente as que se referem à distribuição ou não de excedentes, e as suas atividades, alguns alterados após a publicação da Lei de Bases, em parte para ajustar estes quadros à Lei de Bases, em parte para realizar outros ajustamentos. Dentro destas “famílias” existe também diversidade, como, por exemplo, no caso das cooperativas, que, além do Código Cooperativo que as enquadra (Lei n.º 119/2015, de 31 de agosto de 2015, e Lei n.º 66/2017, de 9 de agosto de 2017), possui ainda diferentes ramos cooperativos com legislação específica. Por exemplo,

² Além disso, contempla a possibilidade de inclusão de outras entidades que respeitem os princípios orientadores da economia social e constem da base de dados da economia social, a criar.

³ Constituição da República Portuguesa (CRP). <<https://www.parlamento.pt/Legislacao/Paginas/ConstituicaoRepublicaPortuguesa.aspx>>.

o regime jurídico das cooperativas de solidariedade social (DL 7/98, de 15 de janeiro) distingue-as pela proibição da distribuição de dividendos e as áreas de atuação: apoio a grupos vulneráveis, melhoria da qualidade de vida e inserção socioeconómica de famílias e comunidades desfavorecidas, apoio a imigrantes portugueses em situação de carência económica, apoio a grupos-alvo em situação de doença, velhice, deficiência e carências económicas e promoção do acesso à educação, formação e integração profissional de grupos desfavorecidos.

A CASES certifica se as cooperativas estão a respeitar o Código Cooperativo, incluindo o respeito pelos princípios cooperativos. A CASES emite anualmente uma credencial atestando a legalidade e funcionamento adequado das cooperativas, mediante prestação de contas por parte destas.

Há um conjunto de **estatutos** que posicionam as organizações da economia social em relação ao interesse geral, dando lugar a situações fiscais específicas. Um enquadramento mais geral é o Estatuto de Pessoa Coletiva de Utilidade Pública,⁴ atribuído pela Presidência do Conselho de Ministros a associações, fundações e algumas cooperativas que desenvolvem atividades de interesse geral ou de interesse da comunidade nacional, regional e local (atividades de proteção social, saúde, cidadania, advocacia, cultura, educação, etc.) em cooperação com a administração pública central e local, e não estando em concorrência com entidades que não podem adquirir o estatuto, nem desenvolvendo atividades que só beneficiam os seus membros.

Outros estatutos especiais são as IPSS, as organizações não governamentais de ambiente (ONGA), as organizações não governamentais para o desenvolvimento (ONGD), as organizações não governamentais das pessoas com deficiência (ONGPD), as associações não governamentais de mulheres (ONGM) e as associações representativas dos imigrantes e seus descendentes (ARID).

1.1.2. O financiamento

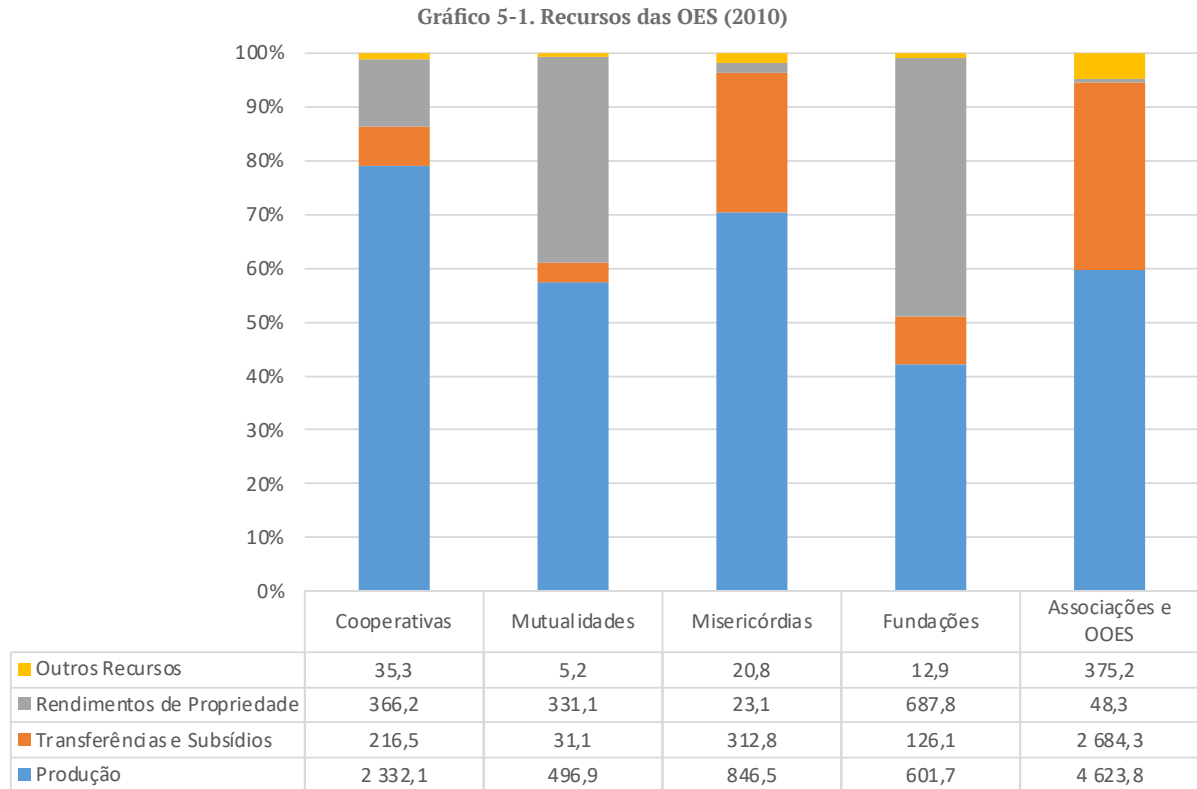
A Conta Satélite da Economia Social mostra que as dificuldades de financiamento na Economia Social se mantêm ou agravam, em particular em algumas “famílias”. Em 2010, a necessidade líquida de financiamento da economia social era de 570,7 milhões de euros, em 2013, de 412 milhões de euros e, em 2016, de 598,4 milhões de euros. Em 2010, as organizações com necessidades líquidas de financiamento eram as associações (767,9 milhões de euros) e as misericórdias (45,8 milhões de euros).

No caso das cooperativas, verifica-se uma capacidade líquida de financiamento de 170,3 milhões de euros em 2010, 88,5 milhões de euros em 2013 e 179,1 milhões de euros em 2016, verificando-se os efeitos da crise da qual parecem ter recuperado. Em contrapartida, as mutualidades evoluíram de uma capacidade líquida de financiamento de 54,1 milhões de euros em 2010 e de 50,8 milhões de euros em 2013 para uma necessidade líquida de financiamento de 124 milhões de euros em 2016, contribuindo com 175 milhões de euros para o aumento da necessidade de financiamento do total da economia social (INE e CASES 2016; 2019).

Os recursos financeiros das OES são muito variados, dependendo do tipo e da área de atuação das organizações. Os dados da Conta Satélite de 2010 (ver Gráfico 5-1) permitem perceber que, com exceção das fundações, todas as outras entidades da economia social obtêm a maior parte dos seus recursos da produção, o que inclui pagamentos de utilizadores, clientes ou vendas, sendo as cooperativas as que derivam 80% dos seus recursos desta fonte. As misericórdias e as associações são as que, de todas, mais derivam as suas receitas de transferências e subsídios. Por fim, de assinalar o peso dos rendimentos de propriedade que resultam do tipo de atividade, nomeadamente de previdência, no caso das associações mutualistas, e de filantropia, no caso

⁴ Decreto-Lei 460/77, de 7 de novembro de 1977, e 391/2007, de 13 de dezembro.

das fundações. A especificidade das mutualidades é que estas geram os seus recursos sobretudo através da cotização dos associados e de rendimentos provenientes de serviços prestados. Existem, ainda assim, algumas mutualidades que oferecem serviços sociais a título secundário, sendo por isso abrangidas pela cooperação com o Estado nessas áreas.



Fonte: INE e CASES (2013)

A maioria dos recursos financeiros relaciona-se, sobretudo, com as áreas de atuação das OES. Os que se dirigem à promoção das organizações ocorrem, sobretudo, no campo da formação de dirigentes e pessoal ou no acesso a crédito bonificado. A CASES gere um programa de apoio à criação de cooperativas, o **CoopJovem**, destinado a apoiar jovens NEET (não trabalham, não estudam e não se encontram em formação) no desenvolvimento de uma ideia de negócio que inclui uma bolsa durante o desenvolvimento do projeto, apoio técnico, acesso a uma linha de crédito bonificado MICROINVEST com um limite máximo de 20 000 euros para a concretização de projetos, e apoio financeiro, não reembolsável até 15 000 euros para a criação e instalação da cooperativa.

Não existe em Portugal, ao contrário do que acontece noutros países europeus, banca dedicada ao setor da economia social, ainda que existam bancos da economia social. A participação da banca é sobretudo ao nível do acesso a crédito em programas públicos de crédito bonificado. A CASES gere o **Programa Nacional de Microcrédito, Sou Mais** — que facilita o acesso ao crédito por parte de indivíduos, microentidades e cooperativas até 10 trabalhadores, através de um financiamento de pequeno montante, até ao limite de 20 000 euros, destinado a apoiar a criação e a expansão de projetos, que criem postos de trabalho sustentáveis —, e o **Social Investe** — um programa de apoio à Economia Social, concretizado numa linha de crédito bonificado e garantido, que visa facilitar o acesso a financiamento por parte de OES para suprir necessidades de sustentabilidade e modernização.

A existência de uma banca não lucrativa dedicada ao setor da economia social poderia ser um facto de desenvolvimento da economia social, nomeadamente na sua vertente das empresas sociais.

Se nós tivéssemos uma banca vocacionada para o investimento social, como já há nalguns países, provavelmente teríamos outros níveis de inovação, de empreendedorismo e teríamos uma clarificação, se calhar, mais fácil daquilo que é uma empresa social, porque os níveis de investimento e os tipos de investimento seriam também eles próprios identificadores dessa categoria empresarial. [...] Não podia ser um banco para distribuir dividendos ao fim de um ano. Tinha de ser um banco que ele próprio reinvestisse, tinha que ser também o próprio banco uma empresa social. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCI)

Todavia, segundo nos refere um informante privilegiado, não é possível a criação deste tipo de instituições financeiras por limitações dos próprios quadros legais, apesar de ser uma ideia que parece remontar aos tempos do maior pensador do movimento cooperativista em Portugal, António Sérgio.

Nós não temos instituições financeiras especificamente dirigidas ao setor em Portugal. O Banco de Portugal não deixa. [...] O banco cooperativo, houve duas tentativas. [...] conseguiram criar as cooperativas, esteve publicada, mas depois o Banco de Portugal não deixou entrar em funcionamento. [...] Agora, isso implica que elas funcionam de acordo com as mesmas regras do banco comercial. Tanto as Caixas de Crédito, como no Montepio. E não estão viradas para o setor como deveriam estar. Nós, o setor, não temos capital para fornecer garantia. E, quando nos perguntam, o que é que têm mais a dar, ou damos as instalações ou damos as boas vontades das pessoas. (Entrevista, João Leite, CASES)

No âmbito da iniciativa Portugal Inovação Social, estão a ser desenvolvidos instrumentos financeiros que visam responder às necessidades de capital das empresas sociais, mas o modelo é diferente do acima preconizado, como se verá adiante.

O acesso e a gestão de fundos comunitários são descritos como sendo difíceis, devido à reduzida dimensão e baixa capacidade das OES. A complexidade da gestão dos programas europeus não parece diminuir ao longo dos anos e é multiplicada pela própria capacidade nacional de gestão de fundos exemplificada, como menciona uma informante privilegiada, pelo atraso na abertura de candidaturas, por problemas de plataformas informáticas. Além disso, porque a gestão dos projetos e a prestação de contas são fortemente burocráticos, nem todas as organizações têm dimensão suficiente para afetar pessoal a essa gestão.

Nunca se ouviu falar tanto no Simplex, na desburocratização e as novas tecnologias, as plataformas *online* foram criadas com esse propósito. Todavia, procurem fazer uma candidatura ou uma submissão de pagamento numa plataforma *online* de qualquer programa comunitário e verão as dificuldades que muitas vezes têm ou as incoerências [...]. Nós muitas vezes passamos mais tempo a fazer prova e relatórios da ação ou de projeto do que dedicamos a fazer a ação e o projeto, e isto não pode acontecer. (Entrevista, Célia Pereira, CRESAÇOR)

Segundo sugere outro informante privilegiado, faltam também estruturas de apoio ao setor, mesmo que do próprio setor, para aceder aos financiamentos europeus.

Entrei na CEPES, em Espanha, na contratação da Economia Social espanhola, e têm à frente da porta duas salas para ir buscar subsídios comunitários, para procurar candidaturas. Estamos a ver se a Confederação portuguesa vai pelo mesmo caminho ou se vai deixando aquilo a cada um dos parceiros. Não temos a dimensão para ir lá buscar coisas e os mais necessitados não têm a dimensão para fazer projetos nem conhecimento para fazer projetos para ir buscar dinheiro à UE. (Entrevista, João Leite, CASES)

1.1.3. O reconhecimento

Destacamos o reconhecimento da economia social como um todo, através de uma **Conta Satélite da Economia Social** que permite invocar os seus números e a sua importância na economia nacional, como, por exemplo, que em 2016 representou 3% do VAB nacional, 5,3% do emprego total e 6,1% do emprego remunerado.

A Conta Satélite é elaborada a partir da colaboração do Instituto Nacional de Estatística⁵ e da CASES⁶ possui informação sobre entidades e áreas de atuação das OES, números do emprego e dados financeiros. Depois de uma primeira versão de uma conta satélite do setor não lucrativo, passou a ser elaborada a conta da economia social com a sua primeira edição em 2013 e edições posteriores em 2016 e em 2019.

É fundamental sabermos onde andamos, quem somos, como somos, como é que nos relacionamos uns com os outros, como é que nos relacionamos com a sociedade em geral. Por isso, a Conta Satélite é fundamental na Economia Social. Portanto, a própria definição, o perímetro da Economia Social. Na Europa, há um trabalho que foi desenvolvido para a Comissão [Europeia] pelo CIRIEC internacional e é isso que nos serve como guia. [...] Portugal é o país do mundo que tem a conta satélite mais completa. E, portanto, é um exemplo a ser seguido e a ser defendido. (Entrevista, Jorge Sá, CIRIEC)

A classificação utilizada significa que a Conta Satélite possui um âmbito da economia social mais abrangente do que a Lei de Bases da Economia Social, pois, por exemplo, a Lei de Bases não abrange partidos políticos, sindicatos, associações empresariais, organizações religiosas, etc. Na redação de 2019, a Lei de Bases deixou de usar uma Classificação das Atividades das Entidades da Economia Social (CAEES) e passou a usar a Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor (CIOSFL/TS), proposta no Manual das Nações Unidas.

A Conta Satélite permite reconhecer a Economia Social, sobretudo nas suas dimensões económicas, não existindo outros estudos abrangentes que permitam uma caracterização das OES em termos de outras dimensões, como a social e a de governança.

Os instrumentos contabilísticos que se aplicam às entidades da economia social são geralmente dois. As cooperativas, com exceção das cooperativas de solidariedade social, usam os mesmos das sociedades comerciais, o Sistema de Normalização Contabilística (SNC). Estes instrumentos visam demonstrar o desempenho económico-financeiro, nomeadamente o lucro, o maior indicador deste desempenho, aos investidores das sociedades comerciais. No caso das cooperativas, não estamos perante investidores, mas sim membros, nem estamos perante lucros mas, sim, excedentes.

Os problemas da capacidade expressiva destes instrumentos, reconhecidos pelos especialistas do setor (Rodrigues s/d), refletem-se, por exemplo, na importância dada ao resultado líquido como principal indicador do desempenho da empresa, quando o desempenho económico e social é mais importante nas cooperativas, e na incapacidade de refletir a diferença entre os atos cooperativos (atos entre membros ou entre membros e a cooperativa) e os atos não cooperativos (atos entre a cooperativa e terceiros), uma das especificidades mais relevantes das cooperativas, na medida em que as regras de tributação e de distribuição de resultados diferem. Os atos não cooperativos não estão abrangidos pela legislação do cooperativismo, não podem ser distribuídos aos membros e são tributados em IRC. Já as organizações não

⁵ <https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_cnacionais2010&contexto=cs&selTab=tab3&perfil=220674570&INST=220617355>.

⁶ <<https://www.cases.pt/contasatelitedaes>>. A Conta Satélite foi desenvolvida a partir de dois documentos, o *Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts*, das Nações Unidas, de 2003 (atualizado em 2018: *Satellite Account on Non-profit and Related Institutions and Volunteer Work* <<https://digitalibrary.un.org/record/3899725>>) e o *Manual for drawing up the satellite accounts of companies in the social economy: co-operatives and mutual societies*, do CIRIEC (Barea e Monzón 2006).

lucrativas utilizam a Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Entidades do Setor Não Lucrativo (NCRF-ESNL) que também dificulta a identificação da pluralidade das fontes de recursos destas organizações.

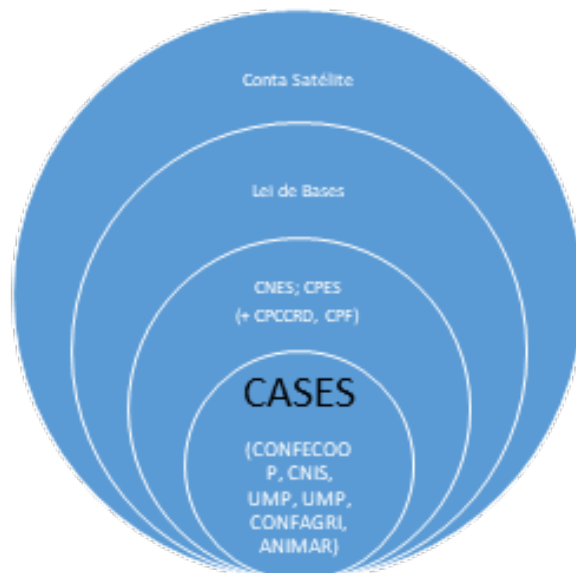
Ainda em termos do reconhecimento público, é referido pelos informantes privilegiados que ainda é limitada a informação por parte da sociedade sobre o setor e as suas formas organizacionais, nomeadamente as cooperativas, sendo também escasso o interesse, da parte dos meios de comunicação, pelas boas práticas e histórias de sucesso do setor, preferindo dar visibilidade aos casos negativos.

Salientamos, por fim, os prémios que procuram reconhecer o trabalho das OES mencionando o caso do **Prémio Cooperação e Solidariedade António Sérgio** que existe desde 2012, reconhecendo, por um lado, iniciativas que no âmbito da investigação e educação promovem a economia social e, por outro, OES, premiadas numa categoria “inovação e sustentabilidade”. Os prémios têm sido atribuídos a organizações apoiadas no âmbito da iniciativa Portugal Inovação Social, o que evidencia sobreposição com o ecossistema de inovação e empreendedorismo.

1.2. Atores-chave

Os atores-chave da economia social são a CASES e o Conselho Nacional para a Economia Social e a Confederação Portuguesa da Economia Social. Depois existem as estruturas federativas, que representam os atores mais proeminentes da economia social. Estes órgãos para a economia social são mais restritivos do que a Lei de Bases e a Conta Satélite, conforme Figura 5-2.

Figura 5-2. Delimitações da Economia Social



A CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social foi criada, por iniciativa do governo, em 2009 (Decreto-Lei 282/2009, de 7 de outubro⁷), substituindo e assumindo as atividades do extinto instituto público de apoio ao setor cooperativo, INSCOOP – Instituto António Sérgio do Setor Cooperativo, I. P. Esta cooperativa tem como membros a ANIMAR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local; a CNIS – Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade; a UMP – União das Misericórdias Portuguesas; a CONFECOOP – Confederação Cooperativa Portuguesa; a CONFAGRI – Confederação Nacional das Cooperativas Agrícolas

⁷ <<https://files.dre.pt/gratuitos/1s/2009/10/19400.pdf>>.

e do Crédito Agrícola de Portugal; e a UMP – União das Mutualidades Portuguesas. O Estado possui 66,22% do capital e dos votos e os restantes membros possuem 5,63% do capital e respetivos votos. Estas características são possíveis por se tratar de uma Cooperativa de Interesse Público de Responsabilidade Limitada.

A CASES é o principal mecanismo do governo para, em concertação com as confederações, promover o fortalecimento da economia social. Neste sentido, desenvolve um vasto conjunto de programas de apoio e promoção da economia social.

O **Conselho Consultivo para a Economia Social (CNES)** foi criado (RCM 55/2010, de 4 de agosto, alterado pela RCM 55/2010, de 7 de dezembro) para aconselhar sobre assuntos relativos à promoção e crescimento da economia social e inclui representantes do governo nacional e das Regiões Autónomas, representantes das autarquias locais e representantes de estruturas federativas presentes na CASES e ainda o CPF – Centro Português de Fundações; e a CPCCRD – Confederação Portuguesa das Coletividades de Cultura, Recreio e Desporto. Inclui ainda cinco personalidades de reconhecido mérito e experiência designadas pelo governo.

Em 2018, foi criada a **CPES – Confederação Portuguesa de Economia Social**, esta com o papel de representação, pretendendo participar na concertação social e na definição de políticas públicas para o setor. Os seus membros são os que estão presentes no CNES, com um membro a mais, a APM – Associação Portuguesa de Mutualidades. Têm por objeto principal a promoção e defesa da Economia Social, a defesa dos interesses das suas associadas, representar o setor a nível interno e externo, ser interlocutor do Estado e participar, como parceiro social na concertação, na definição das políticas públicas e nas orientações estratégicas destinadas à Economia Social. Vários informantes privilegiados entrevistados percebem esta Confederação como algo que surgiu não tanto de um movimento destas organizações mas como resultado de uma pressão do Estado para ter um interlocutor. A criação desta Confederação leva também alguns *stakeholders* a questionar sobre o futuro das atribuições da CASES, percebendo a possibilidade de esta se transformar num órgão exclusivamente governamental de promoção da economia social que poderia passar por uma Secretaria de Estado ou uma Direção-Geral. José Pitacas recorre ao exemplo do Parlamento Europeu e de França para defender que em Portugal existisse também um intergrupo parlamentar:

Na prática, é um conjunto de deputados numa forma *ad hoc*, digamos assim, que se juntam para discutir as questões da economia social. Qual é a ideia? Que toda a legislação que saia tenha sempre esta atenção do que prejudica ou beneficia a própria economia social. Haver ali uma relação de presença e os deputados estarem atentos a estes aspetos. (Entrevista, José Pitacas, Montepio)

As estruturas federativas transversais são espaços inovadores e relevantes para a interlocução entre as diferentes “famílias” da economia social. Todavia, muita da identidade, da representação e do apoio às organizações da economia social ocorre no âmbito das estruturas federativas ou das redes das diferentes “famílias”. Estas confederações têm um papel de defesa e representação política das suas associadas, por exemplo, com presença no Conselho Económico e Social, além das instituições da economia social já referidas, a CASES e o CNES. Possuem também um papel de apoio às associadas através de informação, formação e apoio técnico. Já o papel da ANIMAR tem sido de fortalecimento de redes entre as organizações que atuam no desenvolvimento local, sendo exemplo dessa atuação a organização regular da MANIFESTA uma realização bienal em que decorrem debates, seminários e tertúlias, feira de produtos, atividades e mostra de projetos e iniciativas, e atividades culturais e de animação. Tem desenvolvido projetos de capacitação das suas associadas, mas tem também funcionado como plataforma para a promoção dos mesmos. O seu papel de representação e participação nas políticas não ocorre tanto ao nível nacional como ao nível subnacional, como é o caso das Comissões de Coordenação e Desenvolvimento Regional.

2. O subecossistema da economia solidária

Não se pode afirmar que exista em Portugal um ecossistema da economia solidária com a mesma solidez dos outros ecossistemas aqui tratados. Ele é constituído, sobretudo, por redes e organizações de base, com protagonismo de alguns investigadores com ligações internacionais. Além disso, encontra-se excluído da Lei de Bases da Economia Social, pois, se, por um lado, existem organizações de formas jurídicas contempladas na LBES que se identificam com a economia solidária, por outro, o conceito de economia solidária aponta para outras formas organizacionais que não têm fixação jurídica, como os bancos de tempo, os bancos de troca, as moedas sociais, a AMAP (Associação para a Manutenção da Agricultura de Proximidade) e as CSA (Comunidades que Sustentam a Agricultura), e outras formas de promoção de circuitos curtos de produção e consumo e de prosumidores, etc. Aliás, no âmbito dos debates sobre a Lei de Bases da Economia Social foi rejeitada a proposta de inclusão da economia solidária nesta Lei.

2.1. Condições ambientais

São as redes nacionais e internacionais da economia solidária que estão na base deste ecossistema incipiente para o qual não existe ainda forma de reconhecimento por parte das políticas públicas. Em Portugal, configura-se o conceito da economia solidária da Macaronésia, incluindo os Açores, a Madeira, Canárias e Cabo Verde, no âmbito de projetos de desenvolvimento regional INTERREG e a promoção de organizações no âmbito de programas de luta contra a pobreza e de promoção de emprego. Posteriormente estendem-se as ligações ao conceito latino-americano, nomeadamente com Paul Singer, professor de economia e teórico do conceito, que veio a ser titular da Secretaria Nacional da Economia Solidária no Brasil, em 2003, e aos europeus, nomeadamente a Rede Catalã de Economia Solidária.

Conforme referido, não se encontra, ao nível das políticas, o reconhecimento da existência da economia solidária, estando excluída da LBES e das instituições de apoio e negociação, como a CASES ou o CNES. Assim, a relação com estas estruturas é mais de demarcação do que de aproximação. Segundo nos foi referido por atores do campo, não existe abertura, no seio dos órgãos e iniciativas de promoção da economia social, como foi o Congresso de Economia Social, para uma discussão sobre o conceito de economia solidária, sob o argumento de que o que existe é o que está definido na Lei de Bases.

Não temos nenhum benefício, não nos conseguimos relacionar com as estruturas que trabalham com a economia social, são outra lógica. A CASES dá acreditação para buscar financiamento, mas nós não vamos buscar financiamento. [...] Acho que a CASES não tem competência nenhuma, sinceramente. A CONFECOOP importa para as cooperativas. Outras importam, mas a CASES, não. (Estudo de caso, Jorge Gonçalves, Minga)

2.2. Atores-chave

O conceito de economia solidária chegou a estar presente na **ANIMAR**, nomeadamente aquando da direção presidida por Rogério Roque Amaro, o economista e professor que tem estado ligado ao conceito desde que emergiu nos Açores. Posteriormente, a partir de um conjunto de pessoas ligadas à ANIMAR, algumas das quais permanecem ligadas, foi criada, em 2015, a **RedPES – Rede Portuguesa de Economia Solidária**. Conforme se refere no seu *site*, esta estrutura «agrega, afirma, apoia e divulga as organizações, grupos informais e pessoas individuais, que se identifiquem com o conceito e as práticas de Economia Solidária».

Pretende definir e reforçar a identidade da economia solidária em Portugal, promover o seu reconhecimento, capacitar as organizações e grupos, partilhar conhecimento e boas práticas e relacionar-se com outras redes internacionais.

Ligada quer à ANIMAR, quer à RedPES está, por exemplo, a **Cresaçor – Cooperativa Regional de Economia Solidária**, uma rede de organizações de economia solidária dos Açores, criada em 2000, que presta apoio na promoção, valorização, comercialização e distribuição dos produtos das suas associadas, que abrangem todo o território da Região Autónoma dos Açores. Nela tem a sua sede a ACEESA – Associação Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico,⁸ orientada para a produção de conhecimento sobre economia solidária, que edita a única revista deste campo em Portugal, a *Revista de Economia Solidária*.⁹

Existem ainda outras redes que, exprimindo preocupações e formas de intervenção próximas das que ocorrem no âmbito da RedPES, podem também ser incluídas num subecossistema da economia solidária, como a **Rede CONVERGIR**, que pretende interligar iniciativas e contribuir para uma sociedade equilibrada e sustentável, ou a **REGENERAR – Rede Portuguesa de Agroecologia Solidária**, criada para apoiar a AMAP e as CSA.¹⁰

3. Ecosistema das IPSS

Este ecossistema precedeu temporalmente o ecossistema da economia social quando o campo estava fragmentado em diferentes “famílias”. Mantém uma especificidade e uma relevância que fazem com que não se tenha diluído no ecossistema mais vasto da economia social. Ainda que tenha aspetos em comum com este — como o próprio enquadramento na Lei de Bases da Economia Social e outras condições ambientais e atores-chave da economia social —, possui também quadros institucionais específicos e paralelos. A existência deste ecossistema é sugerida nos comentários dos atores-chave.

A questão é que ainda não se encontrou um ponto de equilíbrio na organização deste setor. Existem instituições de níveis diferentes, contribuindo isso para a discriminação negativa, a interligação é mais forte com umas que com todas por igual, a força política, por isso, é muito diferente. No setor social a força está, nitidamente, nestas três grandes entidades: CNIS, União das Misericórdias e União das Mutualidades. Sobretudo nas duas primeiras. Eu já fiz parte dos órgãos sociais de uma delas e percebi que conta o número de associados, o tempo de existência e fundamentos históricos. Sem pôr em causa estas razões, dever-se-ia ter em conta também as que são decisivas para um desenvolvimento humano integrado e inclusivo. Também são estas instituições que têm maior número de acordos com o Estado, movimentando verbas significativas e têm um poder político mais acentuado. A Economia Social tem que ser integral e integradora, complementando-se por uma eficiente articulação. (Entrevista, Eugénio Fonseca, Cáritas)

Os chamados tubarões da economia social, as grandes organizações, continuam a ter os seus mecanismos privilegiados de negociação, porque não abdicam deles. A CNIS e as Misericórdias têm canais próprios com o Estado e depois aqui [CASES] discutem-se os trocos. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCI)

A maioria das IPSS atua no campo dos serviços sociais e da saúde, possuindo formas jurídicas comuns às OES.

⁸ ACEESA – Associação Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico <<https://www.facebook.com/CentrodeEstudosdeEconomiaSolidariadoAtlantico>>.

⁹ *Revista de Economia Solidária* <http://www.socioeco.org/bdf_organisme-362_pt.html>.

¹⁰ <<https://amap.movingcause.org/wp-content/uploads/sites/5/2019/09/Estatutos-Regenerar.pdf>>.

A importância deste ecossistema está em que estas organizações são proprietárias ou gerem a maioria dos equipamentos sociais (61,3%), divididas em IPSS (55,8%), equiparadas a IPSS (2,7%), outras organizações sem fins lucrativos (2,8%), SCML (0,02%) e serviços sociais de empresa (0,1%)¹¹ (GEP/MTSSS 2018). Ao longo dos anos, tem crescido o número de entidades não lucrativas e de equipamentos, incluindo nos anos recentes. Segundo a Carta Social, entre 1998 e 2018 houve um aumento de 89% de entidades não lucrativas gestoras de equipamentos sociais (rede pública e solidária).

A importância económica deste setor é explicitada na Conta Satélite. As IPSS representavam 63,1% do emprego remunerado (ETC) e 51,5% das remunerações da economia social em 2016.

3.1. Condições ambientais

3.1.1 Quadros legais e políticas

A importância deste ecossistema e dos seus atores-chave resulta do facto de as organizações desenvolverem serviços que se enquadram nas responsabilidades do Estado pela proteção social, conforme reconhecido no n.º 5 do Art.º 63.º da **Constituição da República Portuguesa**.¹²

O Estado apoia e fiscaliza, nos termos da lei, a atividade e o funcionamento das instituições particulares de solidariedade social e de outras de reconhecido interesse público sem carácter lucrativo, com vista à prossecução de objetivos de solidariedade social consignados, nomeadamente, neste artigo, na alínea b) do n.º 2 do artigo 67.º, no artigo 69.º, na alínea e) do n.º 1 do artigo 70.º e nos artigos 71.º e 72.º

O enquadramento legal mais importante neste ecossistema é o **Estatuto das IPSS**, criado em 1983 (Decreto-Lei n.º 119/83, de 25 de fevereiro) e alterado, pela sexta vez, em 2015 (Lei 76/2015, de 28 de julho). O Estatuto aplica-se a OES que atuam na provisão de serviços de apoio à família, infância, terceira idade, deficiência, comunidades e pessoas em situação de pobreza, e atividades no campo da educação e saúde. As OES da área da ação social são reconhecidas pela Direção-Geral da Segurança Social e as da saúde, pela Direção-Geral da Saúde como IPSS, através do seu Registo, se prosseguirem um conjunto de atividades predefinidas, e demonstrarem ter capacidade para o fazer. É também perante estes órgãos da administração pública que as IPSS devem prestar contas anualmente.

O Estatuto aplica-se às seguintes formas jurídicas: associações de solidariedade social, associações de voluntários de ação social, associações de socorros mútuos; irmandades da misericórdia ou santas casas da misericórdia; fundações, institutos de organizações religiosas, uniões, federações e confederações de IPSS, e instituições abrangidas pela concordata entre a Santa Sé e a República Portuguesa. Estas últimas são equiparadas a fundações.

Este Estatuto regula os seus objetivos não lucrativos e a proibição de distribuição de excedentes, a transferência dos seus bens para organizações similares em caso de encerramento, as condições em que os membros da direção podem ser remunerados, a percentagem de trabalhadores que podem integrar os órgãos sociais, a limitação de mandatos dos presidentes da direção, a prioridade dos interesses dos beneficiários sobre os da organização. Também regula a obrigatoriedade de publicação das contas anuais no seu *site*.

¹¹ Das restantes entidades gestoras de equipamentos sociais, 28,7% são entidades lucrativas e 9,9% são entidades públicas.

¹² CRP <<https://www.parlamento.pt/Legislacao/Paginas/ConstituicaoRepublicaPortuguesa.aspx>>.

Algumas normas relativas à governação e à transparência foram incluídas na alteração deste Estatuto em 2014 (possibilidade de remuneração dos diretores, sob condição de terem uma autonomia financeira superior a 25%, publicação das contas, prioridade aos interesses dos beneficiários e limitação à participação dos trabalhadores), em que também foi facilitado o desenvolvimento de atividades comerciais como fins secundários e atividades instrumentais, e foi sublinhada a sua relação com os princípios da Lei de Bases da Economia Social.

3.1.2. Financiamento

No âmbito do financiamento, as IPSS têm acesso aos mesmos programas de financiamento que as outras OES, mas têm também acesso a contratualização pública do âmbito da cooperação com o Estado no fornecimento de serviços sociais, de saúde e educação. Esta cooperação é regida pelo Decreto-Lei n.º 120/2015, de 30 de junho, e pela Portaria n.º 196-A/2015, de 1 de julho.

Anualmente são assinados **Protocolos de Compromisso** bienais entre os Ministérios da Educação, do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social e da Saúde, a União das Misericórdias Portuguesas, a CNIS, a União das Mutualidades Portuguesas e a CONFECOOP (esta apenas desde 2018, em representação das cooperativas de solidariedade social, cuja estrutura federativa é a FENACERCI). No âmbito deste Compromisso, são fixadas as atualizações dos valores das comparticipações financeiras no âmbito dos acordos de cooperação celebrados entre as IPSS e o Instituto de Segurança Social relativos às chamadas respostas típicas (standardizadas e uniformes) no âmbito do apoio a crianças e jovens, pessoas com deficiência, terceira idade, mulheres grávidas ou com recém-nascidos, família e serviços de apoio domiciliário. A standardização destas respostas, através de uma preferência pelos acordos atípicos por parte do Estado, tem associadas regras relativas ao número e qualificações do pessoal, características dos espaços, etc. Para representantes destas organizações, isso limita a margem de manobra para a oferta dos serviços e a adequação às necessidades.

A qualidade do serviço é aquilo que deve ser avaliado no final, o grau de satisfação das pessoas que utilizam os serviços é aquilo que deve de ser avaliado [...]. Nós, neste momento, temos o Estado que se coloca como entidade fiscalizadora [...] daquilo tudo, que é chegar ali e dizer: «a porta tem 47 cm», cruzinha, cruzinha, chega ao fim: coima... ou seja, aquilo que não é medido é o que para nós é o fundamental, que é a qualidade do serviço prestado. (Entrevista, João Dias, CNIS)

A comparticipação do Estado é fixada através da definição de um preço por utente, sendo o montante global dependente do número de utentes sob acordo de cooperação. O modo de cálculo da comparticipação dos utentes e suas famílias, mas não o seu valor, está fixado na legislação que rege a cooperação, variando em função dos rendimentos do agregado familiar.

Os montantes das comparticipações não variam de acordo com os contextos em que as instituições estão instaladas, o que suscita desigualdades identificadas pelos informantes-chave deste ecossistema.

Porque o problema que aqui se coloca é que há aqui muitas vezes relações que se cruzam entre a capacidade de pagar e, por outro lado, o excesso de oferta onde há capacidade para pagar [...]. O investimento nacional não pode ser igual em todo o território. Tem que ser bastante diferenciado para que todo e qualquer cidadão acabe por ter acesso nas mesmas condições àquilo que é oferecido pelo Estado. (Entrevista, João Dias, CNIS)

Ainda que também tenha efeito sobre outras organizações do ecossistema da economia social, a alteração do **Código dos Contratos Públicos** na sequência de uma Diretiva Europeia¹⁵ tem potencial para alterar o panorama da relação entre o Estado e as IPSS, substituindo o atual

15 Diretiva 2014/24/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de fevereiro de 2014, relativa aos contratos públicos <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024&qid=1660323224989&from=PT>>.

modelo de cooperação. Na nova versão do Código, é contemplada a possibilidade de reservar contratos públicos para os serviços enquadrados no grupo de determinados serviços de saúde, sociais, educação e culturais fornecidos por organizações que têm uma missão de serviço público ligada a esses serviços, que reinvestam os seus rendimentos ou os distribuam de forma participativa, incluam trabalhadores no capital social ou assentem a sua gestão em princípios participativos envolvendo os trabalhadores, os utilizadores e os *stakeholders* (Art.º 250-D, DL 18/2008, de 29 de janeiro, alterado e republicado pelo DL 111-B/2017, de 31 de agosto). É também neste Código que está a única definição oficial de empresa social existente até à data em Portugal, a respeito do acesso a esta mesma reserva de contratos.

São consideradas empresas sociais aquelas que se dedicam à produção de bens e serviços com forte componente de empreendedorismo social ou de inovação social, e promovendo a integração no mercado de trabalho, através do desenvolvimento de programas de investigação, de inovação e de desenvolvimento social, nas áreas dos serviços previstos no n.º 1 [serviços de saúde, serviços sociais, serviços de ensino e serviços culturais].¹⁴

Para informantes privilegiados deste ecossistema, as empresas sociais são um potencial concorrente da prestação de serviços sociais, ao mesmo tempo que não se reconhecem como empresas sociais, o que ajuda a explicar a rejeição do conceito.

3.2. Atores-chave

Os atores-chave neste ecossistema são as estruturas representativas das IPSS e as que estão envolvidas na negociação com o Estado ao nível da cooperação. Estas instituições são a **CNIS**, e as suas federações distritais — **União Distritais das Instituições Particulares de Solidariedade Social** —, a **União das Misericórdias Portuguesas** e a **União das Mutualidades Portuguesas**. Só recentemente as cooperativas de solidariedade social, através da CONFECOOP, foram incluídas nesta negociação.

As cooperativas nunca estiveram presentes na negociação do compromisso social. Sempre houve um certo pacto do Estado com 3 entidades, as mutualidades, as IPSS e as misericórdias, e nós andamos há 6, 7, 10 anos a lutar para que as cooperativas que também intervêm nesta área sejam reconhecidas e só o ano passado é que as cooperativas foram reconhecidas como parceiros no âmbito das negociações do compromisso. Portanto, até agora, todas as decisões tomadas no âmbito do compromisso social que inclui as participações do Estado no funcionamento das organizações foram sempre tomadas à revelia das cooperativas. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCI)

As duas confederações mais importantes deste ecossistema são a CNIS e a União das Misericórdias, já que as associações mutualistas apenas desenvolvem a título secundário os serviços sociais recobertos nos acordos de cooperação, e as cooperativas de solidariedade social têm estado à margem.

Os acordos de cooperação são acompanhados por uma **Comissão Nacional de Cooperação**, coordenada pela Direção-Geral da Segurança Social, composta por três membros designados pela Direção-Geral da Segurança Social, pelo Instituto da Segurança Social, e pelo Gabinete de Estratégia e Planeamento, por um membro da CNIS, um da União das Misericórdias Portuguesas e outro da União das Mutualidades Portuguesas. Existem também comissões distritais de cooperação, constituídas por três membros designados pela segurança social e por um membro designado por cada uma das três entidades do setor social e solidário.

14 <<https://files.dre.pt/gratuitos/1s/2017/08/16802.pdf>>.

4. Ecossistema do empreendedorismo e inovação

O ecossistema do empreendedorismo e inovação é o mais novo, e tem sido impulsionado por políticas nacionais e europeias — nomeadamente a Social Business Initiative e a sua concretização em Portugal através da Iniciativa Portugal Inovação Social —, e por atores sociais novos no campo da intervenção social, como consultores, organizações de apoio e incubadoras. Alguns informantes privilegiados atribuem este desenvolvimento não apenas ao papel de determinadas políticas e atores mas também à ressonância que os discursos da inovação e empreendedorismo despertam nas novas gerações, percebendo também estas novas gerações.

A forma de olhar para o mundo, para este mundo, destas entidades, percebe-se que muitas vezes estamos a falar de questões geracionais, ou seja, as pessoas que estão à frente de um IES, ou de um MAZE, são pessoas que têm 20 e tais, 30 e poucos anos. [...] Na minha perspetiva, o que está a acontecer é uma mudança de paradigma que tem muito que ver com gerações. [...] Tem pessoas que estudaram pelo mundo fora, que já viram muita coisa [...]. É um paradigma que está a mudar porque há uma geração de *millennials*, que são pessoas altamente preparadas, mas têm uma forma de olhar para o mundo e de estar no mundo do trabalho de uma forma completamente diferente das gerações mais velhas. [...] O futuro da economia social, ou seja de que setor for, são estas gerações. É a lei natural das coisas. Pode demorar um bocadinho mais de anos porque nós somos um país envelhecido, que tem lideranças envelhecidas, mas vai acontecer. E eles estão a deitar cartas agora e no futuro este caminho vai acontecer, quer nós queiramos, quer não. (Entrevista, Inês Sequeira, Casa do Impacto)

Os dados dos projetos desenvolvidos no âmbito da iniciativa Portugal Inovação Social permitem uma aproximação a este ecossistema, na medida em que o acesso aos seus programas depende do cumprimento dos critérios de IIES – Iniciativas de Impacto e Empreendedorismo Social. Assim, uma IIES, «enquanto projeto de inovação social, deve sempre constituir-se como uma tentativa de resolver ou atenuar um problema social, promovendo a transformação de condições, de modos ou de perspetivas de vida, com potencial de alcance universal».¹⁵ Assim, são identificados 527 projetos apoiados,¹⁶ na sua maioria desenvolvidos por organizações da economia social, sendo que também as sociedades comerciais podem ser promotoras de IIES.

4.1. Condições ambientais

4.1.1. Políticas

No decurso dos anos em que se desenvolveram as políticas de inovação social na UE, verificou-se, também em Portugal, um considerável protagonismo neste campo. Foi também em Portugal que se desenhou um programa nacional experimental para a promoção da inovação social, a iniciativa **Portugal Inovação Social**, no âmbito dos fundos estruturais europeus. Desenhado durante o XIX Governo Constitucional, com protagonismo do Ministro Adjunto e do Desenvolvimento Regional, Miguel Poiães Maduro, e continuado durante o XX Governo Constitucional, com o apoio da Ministra da Presidência e da Modernização Administrativa, Maria Manuel Leitão Marques.

Estamos a falar de algo que é muito raro em Portugal, que é a continuação entre governos diferentes, de cores políticas diferentes. Acho que a iniciativa Portugal Inovação Social tem um papel fundamental aqui, não só porque, além de estarmos a falar de políticas públicas, acho que estamos a falar de algo às vezes ainda mais importante, que é o discurso de quem está no governo, em que é fundamental, muitas vezes, para se começar a evangelizar um bocadinho uma área. (Inês Sequeira, Casa do Impacto)

¹⁵ <<https://inovacaosocial.portugal2020.pt/sobre/inovacao-social>>.

¹⁶ Dados atualizados em 24 de maio de 2021, a partir de: <<https://inovacaosocial.portugal2020.pt/projetos>>.

Esta política, com os seus objetivos e programas, tem como objetivo modificar o panorama da intervenção social em Portugal, trazendo para a área novos conceitos, metodologias e atores e, em última instância, transformar o campo da intervenção social e das políticas públicas. Além de um diagnóstico de necessidade de novas formas de intervenção perante os problemas sociais, existe também a ideia de que o Estado tem menos capacidade para se responsabilizar financeiramente pela resolução dos problemas sociais e de que existem novas oportunidades em mecanismos do mercado para financiar a intervenção social.

O PIS visa desenvolver o mercado de investimento social e promover a inovação social através da aproximação entre a procura e a oferta de financiamento:

A iniciativa Portugal Inovação Social é um programa pioneiro que mobiliza fundos da União Europeia com o objetivo de estimular a inovação e o empreendedorismo social em Portugal, financiando para o efeito projetos experimentais que proponham abordagens inovadoras para responder a problemas sociais. Simultaneamente visa também dinamizar o investimento social, mobilizando entidades públicas e privadas para se juntarem, como cofinanciadoras, às organizações e aos empreendedores que desenvolvem aqueles projetos inovadores. É uma experiência inédita de inovação nos modelos de financiamento e nos processos de ativação que aproxima os empreendedores sociais e os investidores, permitindo a experimentação de novas respostas sociais e provocando simultaneamente a evolução dos paradigmas de investimento social. E desta forma é possível também prototipar políticas públicas, com baixo risco, em parceria com a sociedade civil e com setor privado, encontrando porventura soluções que o setor público sozinho não conseguiria gerar. A grande missão da PIS é na verdade provocar este encontro de vontades, esta sinergia que decorre das parcerias intersetoriais. (Entrevista, Filipe Almeida, PIS)

Neste sentido, e ainda que existissem já alguns programas provenientes de entidades de apoio ao empreendedorismo e inovação, o papel do Estado é central.

Na minha perspetiva, nesta área tem de haver realmente um esforço público, de política pública, de setor público, que tem de servir muito de alavanca, porque os privados nunca na vida vão apostar aqui se o público não apostar primeiro. Eu acho que os privados virão atrás a partir do momento que perceberem que isto é algo sólido. [...] Se não há políticas transparentes, se não há clareza a nível fiscal, a nível de modernização administrativa, se os vistos não são rápidos, se a administração pública não funciona de forma rápida, o investidor foge. [...] Portanto, os investidores sociais, sendo privados, irão funcionar exatamente da mesma maneira. Ou veem que há solidez para isto acontecer, ou não metem o dinheiro. É por isso que eu acho que a iniciativa Portugal Inovação Social é tão importante. Tem de se criar primeiro o mercado. Até o investidor privado vir, tem de se criar o mercado, e quem vai criar o mercado terão de ser entidades como a SCML, terão de ser entidades como o governo, eventualmente como uma Câmara, como uma Fundação Calouste Gulbenkian. (Entrevista, Inês Sequeira, Casa do Impacto)

No âmbito do programa “parcerias para o impacto”, a iniciativa Portugal Inovação Social encontra-se a desenvolver uma rede de **incubadoras para a inovação social** espalhadas por todo o país, numa perspetiva de proximidade, e na sua maioria com apoio das autarquias locais. Em maio de 2021, existiam 16 incubadoras de inovação e empreendedorismo social distribuídas pelas regiões do Norte, Centro, Alentejo e Algarve. Entre estas, contam-se incubadoras já existentes como a **SEA – Agência de Empreendedores Sociais**, uma cooperativa multisetorial, criada em 2007 e atualmente presente em diferentes territórios,¹⁷ ou a primeira incubadora criada com apoio do PIS, em 2017, a **IRIS – Incubadora Regional de Inovação Social**, implementada pela APCTP – Associação do Parque de Ciência e Tecnologia do Porto, promovida pelo Instituto do Banco Europeu de Investimento e pela PortusPark, com o cofinanciamento da PIS.¹⁸ Além do apoio financeiro através do coinvestimento, existe também

17 <<http://www.seagency.org>>.

18 <<https://inovacaosocial.portugal2020.pt/project/iris>>.

um processo de capacitação e articulação entre as diferentes incubadoras através da promoção de encontros regulares entre as elas.¹⁹

O objetivo é não apenas financiar a criação e o desenvolvimento de Incubadoras Sociais e de Inovação Social, mas também incentivar a criação de rede entre elas para partilha de experiências e porventura até partilha de recursos e de competências. A visão é a de criar uma rede de Incubadoras que deem resposta multidisciplinar e territorialmente dispersa aos empreendedores sociais e sejam, elas próprias, centros capacitadores e dinamizadores dos ecossistemas locais. (Entrevista, Filipe Almeida, PIS)

4.1.2. Financiamento

A iniciativa **Portugal Inovação Social** (PIS), com cofinanciamento do POISE (Programa Operacional de Inclusão Social e Emprego), do Portugal 2020 e da UE, está inscrita no Programa Operacional Inclusão e Emprego (POISE) como contribuindo para o desenvolvimento das empresas sociais.²⁰ Inscreve-se numa perspetiva de promoção da inovação e do empreendedorismo social, independentemente da forma legal, contemplando nos seus apoios quer organizações da economia social, quer empresas comerciais.

Esta iniciativa foi criada em 2014 com uma dotação orçamental inicial de 150 milhões de euros, financiados com recurso a várias linhas de financiamento europeias, como o POISE, o POCH (Programa Operacional Capital Humano), o POPH (Programa Operacional Potencial Humano). Numa reprogramação, foram adicionados os Programas operacionais de Lisboa e Algarve, não abrangidos pelos outros programas, e o Compete. A iniciativa PIS inclui quatro programas principais:

1) Capacitação para o empreendedorismo social, que financia o desenvolvimento de competências das equipas de projetos de inovação social desenvolvidos por organizações da economia social. No âmbito deste instrumento, as organizações fazem um diagnóstico de necessidades, com recurso a um consultor externo, candidatam-se a financiamento com um plano de capacitação que deverá envolver necessariamente consultores externos, o respetivo orçamento, a identificação dos resultados esperados e um compromisso de um investidor social de que pode vir a financiar o projeto. No final do processo, mediante comprovativo desses resultados, a organização recebe o reembolso.

2) Parcerias para o Impacto — O programa de parcerias para o impacto financia a criação, o desenvolvimento ou crescimento de projetos de inovação social em 70%, sendo que os restantes 30% devem ser financiados por investidores sociais públicos ou privados. O valor mínimo do financiamento público é de 50 000 euros. Podem candidatar-se com projetos de inovação social organizações do setor privado, da economia social ou do setor público.

3) Títulos de Impacto Social — Este programa financia projetos orientados para resultados e ganhos de eficiência em áreas prioritárias de política pública, como a proteção social, o emprego, a saúde, a justiça e a educação. O financiamento é efetuado através da contractualização dos resultados previstos dos projetos. A candidatura envolve uma parceria entre a entidade que implementa, organização do setor privado ou da economia social, o investidor social que financia e uma entidade pública que valida a relevância do projeto. No caso de os resultados do projeto serem atingidos, o financiador é totalmente reembolsado do montante

19 <<https://inovacaosocial.portugal2020.pt/2019/06/18/incubadoras-de-inovacao-social-da-comunidade-local-ao-impacto-nacional>>.

20 A promoção de empresas sociais é explicitamente referida numa das prioridades de investimento “Promoção do empreendedorismo social e da integração profissional nas empresas sociais e da economia social e solidária para facilitar o acesso ao emprego” (POISE). Esta prioridade concretiza-se sobretudo através da iniciativa Portugal Inovação Social, que visa criar um ecossistema de inovação e empreendedorismo social, e na melhoria da capacitação institucional dos Parceiros do Conselho Nacional para a Economia Social (CNES).

investido. Além disso, os investidores têm um benefício fiscal que permite reconhecer como gasto 130% do valor total despendido.²¹

O Governo criou em 2018 um novo benefício fiscal com o objetivo de incentivar mais investimento em Títulos de Impacto Social, especialmente do setor empresarial que espera obter um retorno económico compensador do risco que corre com os seus investimentos. Como com fundos da União Europeia não é possível remunerar o investimento, optou-se por um incentivo através da política fiscal. O risco continua do lado do investidor privado que financia integralmente o projeto e que só é reembolsado se o resultado social mensurável previamente contratualizado for atingido. Com este benefício passa a deduzir parte do seu investimento independentemente do eventual reembolso. Para o setor filantrópico o modelo de financiamento dos TIS já tem o benefício evidente de permitir reciclar o seu investimento e por isso dispensaria este incentivo fiscal, o qual se dirige especificamente a atrair investidores que visam retorno financeiro. No entanto, apesar da vantagem material do novo benefício, não sei se o mercado estará preparado para este tipo de contratos com risco de médio prazo baseado em resultados sociais. (Entrevista, Filipe Almeida, PIS)

4) O **Fundo para a Inovação Social** visa facilitar o acesso ao crédito bancário e promover o investimento privado em organizações implementadoras de projetos de inovação social. Este fundo tem duas linhas, o FIS Crédito e o FIS Capital. O primeiro visa facilitar a concessão de empréstimos bancários a entidades da Economia Social e às PME, permitindo, através de contragarantias e garantias a instituições de crédito, que os períodos de carência, de maturidade, as taxas de juro e a prestação de colaterais sejam praticados abaixo das condições habituais de mercado. Este instrumento é idêntico a outros instrumentos de crédito bonificado mas com condições muito favoráveis.

O FIS Capital permite o coinvestimento, juntamente com capitais privados — *Business Angels*, Fundos de Capitais de Risco, Fundações — em PME com projetos de inovação social, através da participação no seu capital social, sendo por isso que esta linha do PIS está vedada a organizações da economia social, pois nestas o capital é indivisível e não pode haver lugar a distribuição de lucros. O FIS Capital coinveste com os investidores privados, com participação entre os 40% e os 70% do investimento.

A iniciativa PIS tem a ambição de mudar o campo da intervenção social e as políticas públicas e alterar os papéis tradicionais dos atores privados, públicos e da economia social ao introduzir a lógica de pagamento por resultados e impacto, ao mobilizar as sociedades comerciais, e não apenas as OES, no desenvolvimento de projetos de inovação social, ao procurar mobilizar o setor privado lucrativo para investir em projetos sociais e ao pretender influenciar as políticas públicas no sentido da incorporação de inovação social e do desenvolvimento de novas lógicas de provisão e contratualização de serviços públicos e de novas lógicas de financiamento baseadas em pagamento por resultados.

Em vez de o Estado estar a contratualizar por vagas ou pelo serviço prestado propriamente dito, pode-se começar a contratualizar em função do impacto. Isso já modeliza com quem é que vai contratualizar. Em vez de contratualizar só com associações, que às vezes até são bastante ineficientes, pode contratualizar com qualquer tipo de organizações, contratualiza é à cabeça *outcomes*, é a transformação que gera. Por exemplo, garante o aumento de bem-estar das pessoas idosas nos serviços que presta em vez de ser quantos idosos é que integram. Eu acho que deve ser generalizado numa lógica de política, é a minha opinião. (Entrevista, Carlos Azevedo, IES)

Um passo para esta mudança ocorre com a identificação de prioridades e de indicadores de resultados nas áreas de política pública em que existem os títulos de impacto social, que permitem que um projeto que se candidata se possa orientar para as prioridades e utilizar os

21 Nos termos do art.º 264.º da Lei n.º 114/2017, de 29 de dezembro, que aprovou o Orçamento de Estado para 2018.

indicadores para calcular os resultados. Este trabalho está a ser desenvolvido com entidades públicas das áreas, não só para identificar os indicadores mas também para validar os resultados prometidos dos projetos candidatos. A ideia é que no futuro exista um modelo híbrido de atuação do Estado de contratualização de resultados e de financiamento público e privado nas áreas em que tal seja possível.

A nossa visão é de que possamos evoluir, onde isso for viável, para um modelo de financiamento social híbrido, que não se baseie apenas em atividades, mas que considere também os resultados e os impactos sociais gerados pela intervenção. (Entrevista, Filipe Almeida, PIS)

Todavia, as inovações que a PIS preconiza, ao dar centralidade ao impacto e ao pagamento por resultados, confronta-se com limites das lógicas de prestação de contas dos quadros comunitários que o sustentam. Esta rigidez cria assim uma situação em que, apesar de a PIS contemplar, no caso dos Títulos de Impacto Social, o pagamento por resultados prometidos e cumpridos, as transferências financeiras para os promotores dos projetos e para os investidores sociais dependem do envio de provas de despesa.

No atual modelo de financiamento dos Títulos de Impacto Social, o alcance das metas sociais contratualizadas são na verdade um requisito para o reembolso das despesas elegíveis incorridas com a intervenção que gerou aquele resultado. Não é verdadeiramente um pagamento por Resultados tal como sugere o modelo original, o que introduz um grau de incerteza no retorno e um peso burocrático na prestação de contas que desincentiva os investidores. É importante no futuro definir uma metodologia que permita fixar um valor para cada resultado contratualizado, minimizando a incerteza para os envolvidos, mantendo a poupança para o Estado e tornando o processo mais ágil e eficiente para todos. (Entrevista, Filipe Almeida, PIS)

4.1.3. Reconhecimento

O selo ES+, reconhecido como iniciativa de alto potencial de empreendedorismo social, no âmbito do **Mapa de Inovação e Empreendedorismo Social (MIES)**, desenvolvido numa parceria entre a IES-Social Business School e o IPAV – Instituto Padre António Vieira, foi o primeiro reconhecimento de que existia um conjunto de projetos de organizações da economia social, públicas e privadas lucrativas, que tinham características de inovação e empreendedorismo conforme definidas pelo IES.

A associação internacional **Ashoka** tem um papel importante na promoção de modelos de empreendedorismo social, possuindo uma delegação em Portugal.²² Reconhece uma trajetória do empreendedor social que começa na formulação da ideia inovadora, passa pela sua experimentação e pela disseminação, demonstrando o seu impacto sistémico e potencial de transformação. Com o apoio da Casa do Impacto, da FCG, da Accenture e da Vieira de Almeida, Advogados, a Ashoka estabeleceu-se em Portugal e identificou até agora 4 *fellows*, Miguel Neiva (ColorADD Social), Hugo Menino Aguiar (Speak), António Bello (Just a Change) e Alexandra Machado (Girl Move).

Em alguns casos, as iniciativas têm procurado o rótulo **Certified B Corp**, promovido em Portugal pelo IES, como forma de reconhecer a sua especificidade. Trata-se de um rótulo que reconhece boas práticas nas empresas comerciais, não sendo específico das empresas sociais. Como refere Paizinho (2015), este rótulo é aplicado às empresas que atuam no mercado com a convicção de que o sucesso nos negócios é essencial para resolver problemas sociais e ambientais numa perspetiva de capitalismo ético.

22 <<https://www.ashoka.org/pt-pt/country/portugal>>.

4.2. Atores-chave

O apoio a este ecossistema resulta sobretudo de atores-chave do setor público, como antes referido, de fundações e de consultoras.

É de destacar o papel inicial que teve o IES na promoção do conceito e da abordagem, nomeadamente através da elaboração do **MIES** e da criação da IES-Social Business School e do seu Bootcamp para o empreendedorismo social. Destaca-se também o papel da **Fundação Calouste Gulbenkian**, em parceria com o IES, como grandes promotores do mercado de investimento social através da criação de um Laboratório de investimento social (atualmente MAZE), visando a capacitação e a intermediação entre projetos e investidores.

Algumas fundações tiveram também um papel inicial na promoção da ideia e projetos de inovação e empreendedorismo social como, por exemplo, o concurso Faz – Ideias de Origem Portuguesa (2011–2017), da FCG e da COTEC Portugal – Associação Empresarial para a Inovação, que apoiava projetos de empreendedorismo social de portugueses no estrangeiro ou o concurso EDP Solidária, da Fundação EDP, que, até 2014, financiou projetos de inovação social. Alguns dos projetos e organizações de referência no campo da inovação e empreendedorismo tiveram o seu impulso inicial nestes financiamentos. Ainda que a maioria tenha desaparecido uma vez terminado o subsídio, vários encontraram a sua continuidade nos apoios da PIS.

Refira-se também que a **Santa Casa da Misericórdia de Lisboa** tem estado envolvida neste ecossistema, quer como investidor social, quer através da criação de uma incubadora de projetos de inovação social, a Casa do Impacto.

Os **investidores sociais** são talvez o ator social mais relevante que a PIS procura mobilizar. Estes devem contribuir para o financiamento dos projetos de inovação social e podem ser de qualquer um dos setores. Os resultados da PIS mostram que existem velhos e novos investidores sociais envolvidos nos seus programas. Nas parcerias para o impacto, entre os novos investidores contam-se 196 empresas privadas (6 394 113 euros) e 13 entidades estrangeiras (689 826 euros) envolvidas nas parcerias para o impacto e nos títulos de impacto social. Também existem 24 entidades da economia social (1 333 130 euros) que surgem com o novo papel de investidores sociais. Entre os velhos investidores incluem-se 96 municípios (11 610 773 euros), 53 outras entidades públicas (1 911 322 euros), 21 fundações (4 609 390 euros), que constituem ainda a maioria dos recursos investidos. Nos títulos de impacto social, investiram sobretudo empresas privadas (8), fundações (3) e outras entidades da economia social (2).

Refira-se que o investidor social mais significativo em termos de montante e de projetos apoiados é a Fundação Calouste Gulbenkian, com 2,3 milhões de euros investidos em diversos projetos no âmbito das parcerias para o impacto e dos títulos de impacto social. Relativamente ao papel dos investidores sociais, refere Rui Gonçalves, a partir da perspetiva das fundações:

Há investimentos neste setor social que são de longo prazo ou que os resultados só são visíveis no longo prazo, muitas vezes nem são mensuráveis e daí a vantagem deste tipo de organizações face ao Estado, por exemplo. Por definição, as fundações podem correr mais riscos, na medida em têm recursos e estão imunes aos ciclos eleitorais, económicos ou mediáticos, o que permite a estas organizações prosseguir uma agenda numa perspetiva de longo prazo. [...] A postura das fundações é sempre neste longo prazo, com um foco nos problemas sociais complexos, e é aqui que reside porventura a vantagem comparativa deste setor face ao setor público ou às empresas.
(Rui Gonçalves, FCG)

Outros financiadores relevantes a destacar, no âmbito quer das parcerias, quer dos títulos de impacto social, são a Fundação Altice e a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa. Quanto aos investidores em títulos de impacto social, incluem-se a José de Mello Saúde, SA, a Siemens, a

Fundação Aga Khan Portugal, a ASSOP – Associação Shared Services & Outsourcing Platform, a Deloitte Consultores, S.A. e a Apps4mobility International Lda.²³

No âmbito do FIS Capital encontram-se novos atores, nomeadamente as sociedades de investimento e os *business angels*. Refira-se que, em relação aos investimentos atuais,²⁴ encontra-se um grande número de investidores especializados orientados para a economia social e a inovação social. Entre os investidores no FIS Capital estão a Sociedade de Capital de Risco Bem Comum, a BOMA (Boehm Gladen Foundation and BOMA Investments), ambos orientados para investimento em projetos da economia social e empresas sociais, a CORE Angels, orientada para investimento em inovação, a Regenerative Investment, orientada para o investimento em projetos de sustentabilidade, e uma parceria entre o investidor britânico Mustard Seed e a consultora portuguesa MAZE.

5. Discussão

Da análise dos diferentes ecossistemas existem contrastes, principalmente em termos de condições ambientais e das características dos atores que os compõem, que merecem menção e reflexão adicional.

No caso do **ecossistema da economia social**, a Constituição Portuguesa, a Lei de Bases da Economia Social, os Códigos e leis-quadro das “famílias” da economia social, bem como os estatutos de utilidade pública compõem as principais condições ambientais legais deste ecossistema.

Em termos de atores-chave, destacam-se a CASES, o CNES, a CPES e os atores setoriais das diferentes famílias da economia social. Mas nem todas as partes estão confortáveis, o que revela que o processo de institucionalização ainda está em curso. Neste ecossistema, incluímos as cooperativas sociais e o modelo de empresa social de integração pelo trabalho. Este último deve-se ao facto de que a maioria destas empresas foi criada ou administrada por organizações sem fins lucrativos ou cooperativas sociais e as que se autonomizaram evoluíram para as formas jurídicas da economia social.

Os atores do setor cooperativo identificam alguns fatores de risco, como a perda de identidade, de apoio e de autonomia do setor cooperativo desde a aprovação da LBES, em nome da grande família da economia social.

A minha vida foi ligada às cooperativas e a verdade é que nós perdemos o estatuto que tínhamos, que era um estatuto diferenciado, com benefícios fiscais. Para já, tínhamos um Instituto só para o setor cooperativo, tínhamos programas especializados para o setor cooperativo, tudo isso se perdeu. Não estou a dizer que isto é mau, porque nós acabámos por estar no sítio certo, que é na grande família da ES. [...] algumas organizações que eram muito dinâmicas perderam algum espaço que se dilui um bocado nesta imensa realidade que é a ES. (Entrevista, Rogério Cação, FENACERCI)

Além disso, as cooperativas apontam que, nos últimos anos, vêm enfraquecendo, tendo perdido benefícios fiscais e experimentado dificuldades em aceder ao financiamento europeu. O acesso ao financiamento continua a ser um problema para a economia social, dada a complexidade dos dispositivos de financiamento da UE. Por outro lado, é referido que a nova iniciativa Portugal Inovação Social não está orientada para as necessidades das organizações de economia social (por se orientar mais para projetos de inovação e empreendedorismo).

23 <https://inovacaosocial.portugal2020.pt/en/entity_tag/tis-en>.

24 <<https://www.fis.gov.pt/projetos-fis-capital>>.

De notar também que a emergência deste ecossistema resulta mais de um trabalho que tem origem no Estado do que de uma dinâmica *bottom-up* por parte dos atores-chave do setor, o que se exprime não só na forma encontrada para a CASES, como cooperativa de interesse público, mas também nas referências efetuadas pelos entrevistados às origens da Confederação Portuguesa da Economia Social como resultado de exigências do Estado.

Aperar da abrangência da Conta Satélite, a LBES parece delimitar o campo, o que cria exclusões. O isolamento do ecossistema emergente da **economia solidária** impede que as inovações das suas práticas contaminem o setor da economia social.

Do ponto de vista público, a questão de um enquadramento e de um reconhecimento que poderia ir um pouco mais além da Lei de Bases da Economia Social ao dar um bocadinho mais de abertura de inclusão de outras iniciativas menos instituídas e não só pela via estritamente legalista das figuras jurídicas. Haver mais espírito dentro da lei do que aquilo que lá está e que abraze uma perspetiva não só das empresas sociais mas também da economia solidária. Acho que do ponto de vista da promoção da economia social e solidária haveria vantagens numa política talvez mais clara e unificada, porque está muito fragmentada entre as cooperativas, as IPSS, as fundações. Continua tudo do ponto de vista da política muito fragmentado. Nada disso facilita e, mais uma vez, continuamos cheios de corporações dentro da economia social. (Entrevista, Carlota Quintão, RESIT)

Em termos de condições ambientais, o **ecossistema das IPSS** tem como fator determinante o Estatuto das IPSS, concedido pelo Estado, que permite a estas organizações a prestação de serviços sociais em cooperação com o Estado nas áreas do apoio à família, envelhecimento, deficiência, entre outros. Como atores-chave, identificámos a CNIS e a União das Misericórdias Portuguesas e a Comissão Nacional de Cooperação, que desempenha um papel estratégico na cooperação com o Estado.

Entre as questões levantadas no subsistema das IPSS está o relacionamento com a administração pública, vista como problemática. Os atores do campo afirmam que o Estado não está a cumprir de forma justa com a sua parte no financiamento, deixando um défice significativo sob responsabilidades das organizações. Esse problema faz com que se sintam cada vez mais pressionadas para procurar recursos mercantis para a sua sustentabilidade. A revisão do Estatuto das IPSS veio facilitar a prossecução de atividades comerciais a título secundário por parte das IPSS.

No **ecossistema do empreendedorismo social** é a iniciativa Portugal Inovação Social que ganha notoriedade em termos de condições ambientais por se tratar de uma estratégia de financiamento — que articula fundos europeus — para apoiar iniciativas de inovação social com vista à criação de um mercado de investimento social mas também uma estratégia de transformação do campo da intervenção nos problemas sociais. Pretende atrair investidores privados para inovações sociais por meio da lógica de pagamento por resultados.

Centrado no conceito de inovação e empreendedorismo, concebe que os projetos podem ser desenvolvidos tanto por OES como por sociedades comerciais. Existe, assim, uma sobreposição parcial com o ecossistema da economia social e mesmo das IPSS, na medida em que algumas destas organizações são abrangidas pela PIS. O suporte desse ecossistema deriva principalmente de atores-chave do setor público, de fundações e de entidades de consultoria e intermediação.

Atravessando as condições ambientais de todos os ecossistemas, destacamos duas **características do Estado e da sociedade portuguesa**. Por um lado, o protagonismo do Estado na criação destes ecossistemas perante a fraca auto-organização da sociedade. Por outro lado, a significativa centralização das políticas. Percebemos relativamente aos três ecossistemas mais consolidados que o Estado tem tido um papel central na criação e institucionalização

dos ecossistemas. Não é despidendo o facto de estas iniciativas públicas serem desenvolvidas em conjunto com um grupo limitado de atores-chave destes ecossistemas.

Relativamente à segunda característica, verifica-se que o facto de que muitas das políticas públicas se estruturam a partir do Estado central tem reflexo na própria estruturação da sociedade, com uma concentração dos atores-chave num grupo limitado de organizações representativas. Tal é mais evidente no ecossistema da economia social e, ainda mais, no ecossistema das IPSS, onde as políticas e as regras da cooperação são negociadas a nível nacional, criando a percepção, por parte de vários informantes privilegiados, de uma distância significativa entre as estruturas de âmbito nacional e as organizações no terreno.

Um programa público que procurou ultrapassar alguma das limitações desta centralização, criando espaços de coordenação local, foi o Programa Rede Social, de criação de parcerias locais de codecisão e colaboração na implementação de medidas de luta contra a pobreza e exclusão social a nível municipal, que, no dizer de vários informantes privilegiados, acabou por não resultar em muitos locais, quer pela perda de dinamismo dessas redes, quer porque, como refere um dos informantes privilegiados, acabaram por padecer do mesmo centralismo e corporativismo que caracteriza as parcerias nacionais.

Na génese desta instância de interligação estava prevista a participação de todas as instituições do âmbito social. Ora, as que não tenham acordos com a Segurança Social ou protocolos com as Câmaras muito raramente são aceites. Esta limitação tem a ver com um erro inicial que nunca se chegou a corrigir. Dever-se-ia ter investido nos Conselhos Locais de Freguesia para que, a partir destes, pudesse ser mais eficiente o trabalho da Rede Social. É uma medida a precisar de uma revisão urgente. (Entrevista, Eugénio Fonseca, Cáritas)

Ressalvemos aqui exemplos que evidenciam tendências diferentes que revelam boas práticas. Um destes é o caso da Região Autónoma dos Açores, onde existe uma grande proximidade entre as organizações e o Estado Regional. Como descreve a informante privilegiada da rede de organizações e iniciativas da economia social e solidária:

Os Açores são um caso único. Porque nós temos uma proximidade com as entidades públicas e governamentais que é difícil de encontrar noutros territórios. Penso que na Madeira será mais ou menos idêntico. Porque são territórios pequenos. Repare, no continente há uma grande centralização dos poderes públicos. E os municípios também são próximos. Mas a maioria das organizações em termos de financiamento depende mais do poder central do que das autarquias ou dos municípios. (Entrevista, Célia Pereira, CRESAÇOR)

O ecossistema da economia solidária — em parte por não ser objeto de políticas públicas, em parte por se estruturar em redes de organizações e em parte por ter uma forte ancoragem territorial e estar voltado para soluções de carácter local — afigura-se com potencial para contribuir para a descentralização deste terceiro setor. De igual forma, existe um grupo de organizações dentro do ecossistema da economia social, as organizações de desenvolvimento local, cuja ação e estratégia possui enraizamento territorial, sendo bom exemplo disso o caso da rede ANIMAR, das suas estratégias de dinamização do setor e das suas interlocuções com o Estado, privilegiadas a nível regional e municipal.

Um terceiro exemplo, que aponta para a descentralização da intervenção, passa-se ao nível dos instrumentos e estratégias desenvolvidas no ecossistema do empreendedorismo e inovação e, em particular, as estratégias da PIS, que tem mobilizado alguns municípios (96) ou outras estruturas regionais, como as Comunidades Intermunicipais (CIM), a constituírem-se como investidores sociais ou a criar incubadoras.²⁵

25 Em Agosto de 2021 haviam sido aprovadas 31 Incubadoras (14 Sociais e 17 de Inovação Social) em todo o território nacional continental, representando mais de 9 milhões de euros de investimento total.

Além dos projetos inovadores de intervenção direta, promovemos também o financiamento de incubadoras sociais e de inovação social enquanto estruturas de acolhimento e capacitação que atuem como catalisadores dos ecossistemas locais de empreendedorismo social. Optámos por incentivar incubadoras de proximidade, em parceria com os municípios, que possam alinhar a sua estratégia com as prioridades de desenvolvimento de cada território e atuem local ou regionalmente. (Entrevista, Filipe Almeida, PIS)

A questão da escala evoca também a ideia da colaboração e das parcerias intra e intersectoriais, percebidas como capazes de potenciar o impacto das organizações a partir de intervenções complementares de diferentes organizações nos territórios, da capacidade de adquirir escala e, portanto, de mais resiliência e sustentabilidade através de parcerias que permitam a partilha ou a oferta comum de serviços ou mesmo o desenvolvimento de novas organizações e áreas de atividade.

No caso do ecossistema da economia social, em que é mais comum a parceria entre o Estado e as OES ou entre OES da mesma “família”, sugere-se que o facto de as diferentes famílias se encontrarem em espaços e numa identidade comum pode potenciar as parcerias intrasetoriais. No caso do ecossistema do empreendedorismo social, as parcerias são sobretudo intersectoriais, mobilizando o setor privado lucrativo, o Estado e as OES em IIES. Todavia, persiste a ideia de que existe falta de colaboração entre as próprias organizações, pelo que as ideias em torno do potencial da intracooperação ainda são mais uma esperança do que um facto.

É um dos problemas que tem toda a economia social e que, no meu ponto de vista, é muita falta de cooperação. E cada vez mais a sustentabilidade tem que passar pela cossustentabilidade, sustentabilidade feita em cooperação. (Entrevista, José Pitacas, Montepio)

Entre os projetos que apoiamos, ainda são poucos aqueles que são desenvolvidos em parceria. Não me refiro a parcerias com investidores sociais, mas a parcerias entre entidades implementadoras, ou seja, entre organizações sociais que decidem candidatar-se em conjunto ao desenvolvimento de determinado projeto de inovação social, potenciando os seus recursos e as suas competências. Existe efetivamente um elevado potencial de colaboração para melhorar respostas e amplificar impactos no território, mas ainda está pouco explorado. A Economia Social parece-me um setor ainda pouco habituado a este tipo de alianças estratégicas em Portugal, perdendo oportunidades importantes para partilhar boas práticas, partilhar recursos e até aceder a financiamento. Há uma certa competição que não é saudável e uma razoável ignorância sobre o que fazem os outros. E isso também é em parte incentivado pelo Estado ou pela ausência de incentivo público ao desenvolvimento de parcerias significativas. (Entrevista, Filipe Almeida, PIS)

Conclusão

O ecossistema português para as empresas sociais assume uma estrutura híbrida que exprime a variedade de quadros políticos e institucionais, de redes e atores, de instituições de apoio orientadas de forma diferenciada para diferentes tipos de organizações, estatutos e áreas de intervenção.

Um retrato exaustivo deste ecossistema encontra-se efetuado no estudo internacional sobre os ecossistemas de empresas sociais (Ferreira 2019), que já fez um levantamento exaustivo deste ecossistema, em que se caracterizam entidades e programas governamentais, quadros legais, entidades de parceria entre o Estado e as organizações, organizações de apoio, acreditação e certificação, instituições de educação e formação, plataformas de

aprendizagem mútua e troca de boas práticas, investigação, estruturas federativas e redes, organizações de intermediação entre o Estado, o setor privado e as organizações, programas e instituições de financiamento e quadros fiscais.

O que se pretendeu salientar neste capítulo é que não é possível falar de um único ecossistema de onde emergem as empresas sociais, mas de **três ecossistemas principais e um ecossistema em consolidação**, com diferentes condições ambientais e atores-chave. Estes ecossistemas têm áreas de sobreposição mas também de isolamento entre si, confirmando o olhar para a heterogeneidade do campo que tem vindo a ser adotado neste projeto.

O **Ecossistema da Economia Social** é o maior ecossistema e tem sido um campo de elevado ativismo, tanto a nível político quanto setorial. Nos últimos anos, desde 2009, assiste-se a uma atenção política ímpar à economia social e à convergência dos diferentes atores da área. Este ecossistema veio abranger uma paisagem anteriormente fragmentada, incluindo cooperativas, organizações de solidariedade social, associações mutualistas e organizações de desenvolvimento local.

Encontramos um ecossistema em consolidação da **economia solidária**, que a Lei de Bases da Economia Social excluiu explicitamente aquando da sua discussão, e que, apesar da sua débil institucionalização e falta de reconhecimento por parte das políticas públicas, persiste nas redes nacionais e internacionais e em discursos e práticas que se percebem como alternativas não só à economia dominante mas também à economia social.

No que diz respeito ao **ecossistema das IPSS**, embora estas organizações estejam, em princípio, dentro da economia social, conforme define a LBES, a posição central que estas organizações ocupam em relação ao Estado Providência e o facto de manterem um quadro paralelo lado a lado com a institucionalização da economia social justifica que o consideremos um ecossistema específico. Neste ecossistema, incluímos o modelo empreendedor não lucrativo das empresas sociais.

O ecossistema de empreendedorismo social é o mais jovem e está relacionado com o modelo dos negócios sociais. Foi criado e cresceu a partir da centralidade que o empreendedorismo e a inovação adquiriram como novo modelo de desenvolvimento na agenda da UE e tem o impulso das políticas europeias.

O estudo realizado permitir compreender a importância crescente da ênfase no “ecossistema” mas a sua existência efetiva no domínio das empresas sociais é ainda um “sonho” no entendimento da maioria dos atores entrevistados. A falta de densidade e poucos atores no ecossistema global, assim como a cooperação ainda limitada entre atores, quer dentro dos sub-ecossistemas mas principalmente entre domínios mais distantes, bloqueia o desenvolvimento de um ecossistema robusto. Subsistem numerosos entraves burocráticos e administrativos, principalmente no acesso a muitos fundos públicos, e que afetam de forma mais intensa os potenciais beneficiários menos capacitados. Eventualmente os que afinal precisam mais dos fundos públicos para as suas intervenções. Vale a pena sublinhar que a esta falta de consolidação e institucionalização de um ecossistema não está alheio o desconforto entre alguns tipos de atores com a atenção recente às temáticas de inovação social e do empreendedorismo social. Existe mesmo uma tensão latente por falta de conhecimento mútuo (empreendedores sociais criticam subsidiodependência e IPSS tendem a criticar uma visão mercantilista — quando nem uma nem a outra são exatamente verdade). Subsistem muitos atributos em falta para um (verdadeiro) ecossistema de empresas sociais em Portugal.

Referências bibliográficas

- Barea, José, e José Luis Monzón. 2006. *Manual for drawing up the Satellite Accounts of Companies in the Social Economy*. Liège: CIRIEC – Centre International de Recherches et d’Information sur l’Economie Publique, Sociale et Coopérative (On behalf of the European Commission, Enterprise and Industry Directorate-General). <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/3748/attachments/1/translations/en/renditions/native>.
- Bloom, Paul N., e Gregory Dees. 2008. «Cultivate your ecosystem». *Stanford Social Innovation Review* 6(1): 47–53. https://ssir.org/articles/entry/cultivate_your_ecosystem.
- Ferreira, Sílvia. 2013. «Terceiro Setor e Estado-Providência em Portugal». Em *Os Portugueses e o Estado-Providência*, editado por Filipe Carreira da Silva, 161–196. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais. <http://hdl.handle.net/10451/23047>.
- Ferreira Sílvia. 2019. *Social Enterprises and their ecosystems in Europe. Country report: Portugal* (Assignment financed entirely by the European Union Programme for Employment and Social Innovation). Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2767/73650>.
- GEP/MTSSS. 2018. «Carta Social — Rede de Serviços e Equipamentos 2018». Lisboa: Gabinete de Estratégia e Planeamento/Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social. <http://www.cartasocial.pt/pdf/csocial2018.pdf>.
- INE, e CASES. 2013. *Conta Satélite da Economia Social 2010*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística, I.P; CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social. <https://www.cases.pt/contasatelitedaes>.
- INE, e CASES. 2016. *Conta Satélite da Economia Social 2013*. Lisboa: INE e CASES. <https://www.cases.pt/contasatelitedaes>.
- INE, e CASES. 2019. *Conta Satélite da Economia Social 2016*. Lisboa: INE e CASES. <https://www.cases.pt/contasatelitedaes>.
- Monzón, J. L., e R. Chaves. 2017. «Recent evolutions of the Social Economy in the European Union». Brussels: European Economic and Social Committee, CIRIEC. <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-17-875-en-n.pdf>.
- Paizinho, Carlos Alberto Diogo da Costa. 2015. «Pode a economia ser mais solidária? O caso das Empresas B». *Working Paper 2015/02*. Lisboa: DINÂMIA’CET – IUL.
- Rodrigues, Ana Maria. s/d. «O SNC e a sua (des)adequação às Cooperativas». Apresentado no CECES – Centro de Estudos Cooperativos e da Economia Social, Coimbra. https://iscap.pt/cecej/attachments/article/27/cooperativas_ISCAP-%20Doutora%20Ana%20Maria%20Rodrigues.pptx.pdf.
- Thomas, Llewellyn DW, e Erkko Autio. 2020. «Innovation ecosystems in management: An organizing typology». Em *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190224851.013.203>.

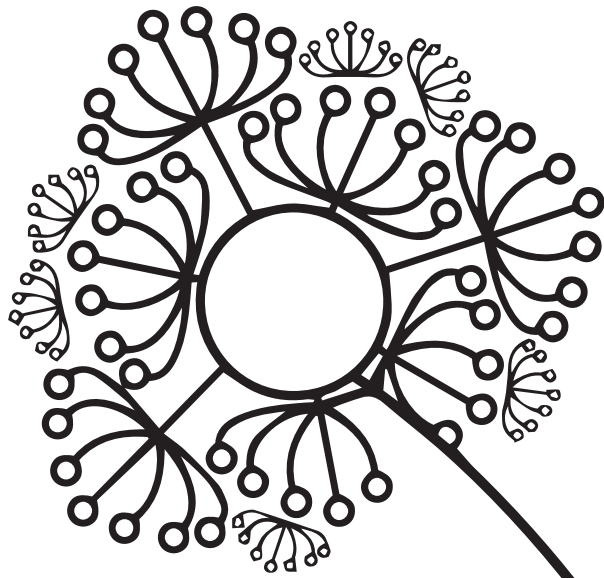
PARTE II



TRAJETÓRIAS E MODELOS DAS EMPRESAS SOCIAIS

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. Noutro 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 depararam-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.

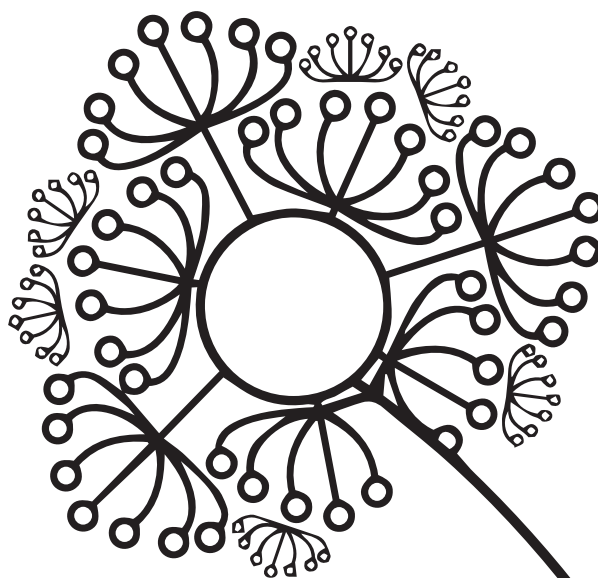
Neste contexto, não surpreende, pois, que tenham sido várias as organizações, em particular as mais recentes, que referiram a inadequação dos mecanismos de demonstração e prestação de contas, e mesmo a dificuldades de encontrar apoio contabilístico e jurídico adequado à compreensão e expressão das especificidades 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.

7. *A dimensão de governança das empresas sociais*

Sílvia Ferreira



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução _____	211
1. Estrutura de propriedade _____	213
2. Participação e governança _____	219
3. Discussão _____	229
Conclusão _____	234
Referências bibliográficas _____	237

Introdução

Neste capítulo, analisamos a dimensão de governança das empresas sociais a partir da análise do Estudo de caso múltiplo, concebendo governação como «a relação entre vários participantes na determinação da direção e desempenho das empresas» (Monks e Minow, 1995, *apud* Low 2006, 376). A literatura do setor não lucrativo (Enjolras 2009) tem identificado diferenças entre a governação no setor público, nas organizações não lucrativas e nas empresas lucrativas. Estas diferenças ocorrem em termos de propriedade — pública, coletiva ou privada, respetivamente —, de controlo — público, dos membros de órgãos sociais, e dos proprietários e sócios —, de tomada de decisão — pelas direções de entidades públicas, direções eleitas por membros, ou direções ou assembleias de sócios — e dos mecanismos de controlo e de prestação de contas — democráticos, no caso das entidades públicas e organizações não lucrativas ou capitalistas.

Nas discussões sobre as empresas sociais, as fronteiras são mais ténues, na medida em que convergem tradições analíticas e formas organizacionais do setor não lucrativo e do setor lucrativo.

Os estudos sobre o governo das empresas sociais são influenciados por três tradições: a governança empresarial, a governança das organizações não lucrativas e a governança das cooperativas (Ridley-Duff e Bull 2011). Uma das especificidades da abordagem anglo-saxónica à governança das organizações não lucrativas é perceber, na maioria das vezes, que existe uma separação entre os órgãos diretivos (*boards*) e os órgãos executivos, sendo os anteriores frequentemente cooptados na comunidade (Spear, Cornforth, e Aiken 2007).

Na abordagem às empresas sociais, a tradição europeia, influenciada pela governança cooperativa, presta atenção à multiplicidade de *stakeholders* envolvidos no controlo e nos processos de decisão, e às formas democráticas de participação na tomada de decisão. Assim, descreve a forma de governança típica das empresas sociais como governança democrática (Pestoff e Hulgård 2016).

Em Portugal, as formas legais mais comuns das empresas sociais são as da economia social, ou seja, cooperativas, associações e mutualidades, o que difere de outras tradições legais, como a anglo-saxónica, e as aproxima do Sul da Europa (Petrella *et al.* 2021). Estas formas, tipicamente, possuem estruturas que envolvem muitos tipos de cooperadores e processos democráticos de tomada de decisão.

Mais recentemente, têm surgido empresas sociais sob a forma de sociedades, sejam elas sociedades por quotas, sociedades anónimas ou sociedades unipessoais (Huysentruyt *et al.* 2016; Ávila 2016). O enfoque na iniciativa/projeto de inovação social em alternativa à forma organizacional trouxe este alargamento em termos de formas possíveis para as empresas sociais, conforme se pode ver no Mapa de Empreendedorismo e Inovação Social (IES e IPAV 2015).

Se o surgimento das empresas sociais exprime inovações nas formas organizativas típicas da economia social, como apontavam os primeiros estudos sobre empresas sociais na Europa (Nyssens 2006), a emergência da inovação e do empreendedorismo social contribuíram para aprofundar a complexidade organizacional. Esta complexidade está bem patente nas organizações estudadas, levando a questionar, por vezes, a unidade de análise.

No projeto ICSEM, definiu-se como unidade de análise uma unidade/entidade institucional, ou seja, uma organização que é «capaz, por si só, de possuir bens e ativos, incorrer em passivos e de se envolver em atividades económicas e transações com outras unidades», independentemente de estar ou não registada legalmente. Distinguiram-se ainda as unidades subsidiárias, quando estas dependem em mais de 50% de outra organização, em capital ou propriedade.

Todas as organizações estudadas são unidades institucionais principais, sendo que algumas possuem participações em outras organizações. Assim, identificámos outras unidades institucionais ou empresas com as quais as empresas sociais se relacionam e, em casos em que tivemos acesso a dados, analisámos essas unidades.

Encontrámos ilustrações da complexidade que as empresas sociais podem assumir. Um dos casos estudados consiste numa cooperativa que é membro fundador de uma associação de promoção da inclusão social pelo desporto, ocupando estatutariamente os lugares de vice-presidente e presidente. As atividades desta associação estão integradas como valência nas atividades da cooperativa, existindo indistintamente a par com outras valências. Noutro caso, uma cooperativa participa no capital de outra cooperativa, juntamente com outras pessoas individuais e coletivas, para promover a produção e comercialização dos produtos biológicos que produz.

Em dois casos, as organizações estão envolvidas em estruturas de 2.º grau, como cooperadoras ou membros coletivos associativos, visando a capacitação e a partilha de serviços pelas organizações e os seus membros.

Estudámos também o caso de uma cooperativa que nasceu de uma sociedade por quotas na perspetiva de a primeira vir a dar lugar à segunda. No momento do estudo, a sociedade era um dos membros coletivos da cooperativa, a par com os outros cooperantes, muitos dos quais são trabalhadores na sociedade por quotas. Noutro caso, estudámos uma cooperativa nascida como projeto dentro de uma associação, que envolveu membros da associação nos órgãos sociais da cooperativa, e tem vindo a fazer um percurso de autonomização. Noutro caso, estudámos uma caixa económica que funciona, na prática e legalmente, como entidade anexa de uma mutualidade. Legislação recente obriga a que as direções das duas organizações sejam autónomas, ainda que os membros da assembleia geral sejam os mesmos nas duas organizações. Existe ainda o caso de duas organizações que funcionam na concretização de um só projeto, complementando-se, possuindo duas formas jurídicas distintas, de associação e sociedade por quotas, procurando, através das duas formas legais, ultrapassar as limitações colocadas por cada uma das formas jurídicas. Assim, o projeto possui uma dimensão mais comercial, em que a sua missão social é prosseguida através dos instrumentos do mercado, concretizada numa sociedade por quotas, a organização original, e uma dimensão social e

educativa concretizada com instrumentos não mercantis, como serviços pro bono e recursos filantrópicos e públicos, concretizada numa associação. As duas organizações que formam o projeto estão interligadas na missão social e mutuamente dependentes.

Por fim, é ainda possível distinguir entre empresa e forma jurídica, na medida em que a primeira diz respeito a uma unidade de produção em que pode ou não possuir forma jurídica. Este é o caso das empresas de inserção existentes em duas organizações. Em dois casos, foi possível autonomizar a informação social e a económica, mas a governação é dependente da organização-mãe.

1. Estrutura de propriedade

Segundo Ridley-Duff e Bull (2011), as empresas sociais do continente europeu e as dos EUA e do Reino Unido diferem quanto à propriedade e ao controlo. Na forma de controlo baseada no acionista (*stockholder*), este está nas mãos do indivíduo ou do grupo de investidores, de acordo com o capital investido. Na forma de controlo baseada nas partes interessadas (*stakeholder*), o controlo está naqueles que têm um interesse, que não é apenas monetário.

O que caracteriza as empresas sociais europeias é a predominância de uma governança baseada nos *stakeholders*, interiorizados na estrutura de propriedade da organização enquanto membros, associados ou cooperantes, envolvidos nos órgãos formais obrigatórios de governo como membros efetivos, de plenos direitos em termos de eleger e de serem eleitos, ou outros tipos de membros, como os honorários e beneméritos, etc., e envolvidos noutra tipo de órgãos formais ou informais.

Nas **cooperativas**, os cooperadores participam economicamente e contribuem para o capital da cooperativa, controlando-a democraticamente. Para ser membro de uma cooperativa, é necessário subscrever um número mínimo de títulos de capital, conforme fixado na legislação (Código Cooperativo e legislação dos diferentes ramos) e nos Estatutos das organizações. As cooperativas estudadas fixam estes montantes de forma variável, sendo que é comum encontrar uma subscrição mínima de três títulos de capital no valor de cinco euros cada, no caso das cooperativas de solidariedade social, na perspetiva de facilitar a adesão de públicos que, por vezes, têm baixos rendimentos. Em cooperativas de outros ramos, os montantes máximos de subscrição de capital variam até aos 100 euros, que correspondem a valores fixados pelo Código Cooperativo. Os títulos adquiridos pelos cooperadores efetivos são obrigatórios e constituem o capital social da cooperativa, podendo ser reembolsados se o cooperador decidir sair da cooperativa.

Também as **associações** têm legislação enquadradora, como o Código Civil ou estatutos específicos de determinadas áreas de intervenção, como é o caso do Estatuto das IPSS para a área da intervenção social. Nos casos em que a adesão implica o pagamento de joia e quota, isso pode servir de entrave ao envolvimento de membros, em particular beneficiários. Num dos casos, o envolvimento na organização não depende do estatuto de membro, pois considera-se que muitos dos beneficiários não estão em condições de formalizar a adesão, pagando as quotas e a joia. Noutra caso, refere-se a relutância em incentivar os beneficiários das atividades a tornarem-se associados pela mesma razão, tendo em conta os baixos recursos dos beneficiários.

Nas **sociedades**, a propriedade é definida por participações de capital por parte dos sócios, podendo variar entre os sócios.

A nossa amostra não incluiu outras formas legais, pelo que não são objeto de consideração.

Tabela 7-1. Stakeholders internos e externos das empresas sociais

	Forma legal	Membros efetivos	Outros estatutos	Assembleia geral	Stakeholders externos	Prestação de contas
ES1	Associação	Cidadãos Gestores Trabalhadores Utilizadores		Associados	Financiadores; Famílias; Poder local; Empresas; Estado; Comunidade	Alargada
ES2	Cooperativa	Trabalhadores Cidadãos		Cooperadores	Famílias; Financiadores; Fornecedores; Clientes; OES	Obrigatória
ES3	Cooperativa	Trabalhadores Utilizadores	Beneméritos Honorários	Cooperadores	Financiadores; Comunidade; Poder local; Famílias; Empresas;	Alargada
ES4	Cooperativa	Utilizadores Trabalhadores Gestores		Cooperadores	Clientes; OES	Obrigatória
ES5	Associação	Cidadãos Trabalhadores Utilizadores	Honorários	Associados Comunidade	Comunidade; Financiadores; Fornecedores; OES; Sociedade; Especialistas	Obrigatória
ES6	Associação	Trabalhadores Cidadãos Voluntários	Honorários	Associados	Utilizadores; Estado; Financiadores; OES	Alargada
ES7	Mutualidade	Utilizadores Trabalhadores Gestores	Aderentes Contribuintes Honorários	Associados	OES; Fornecedores	Alargada
ES8	Associação	Utilizadores Trabalhadores Gestores		Associados	Clientes; Estado	Alargada
ES9	Cooperativa	Utilizadores Trabalhadores Fornecedores	Fundadores Beneméritos Honorários	Cooperadores	OES; Fornecedores; Estado; Sociedade	Obrigatória
ES10	Sem	-	-		Financiadores; Clientes	Alargada
ES11	Associação	Cidadãos Trabalhadores Utilizadores Fornecedores	Honorários	Associados	Financiadores; Poder local; Comunidade; OES	Alargada
ES12	Sem	-	-		Clientes; Financiadores; Fornecedores	Obrigatória
ES13	Cooperativa	Trabalhadores Utilizadores Investidores Sociedades lucrativas	Investidores Honorários Beneméritos	Cooperadores (aberta a coprodutores)	Sociedade; Comunidade; Vizinhos; Clientes	Obrigatória
ES14	Cooperativa	Utilizadores Trabalhadores	Colaboradores	Cooperadores (aberta à comunidade)	Comunidade; Sociedade; Estado; Clientes; OES	Obrigatória
ES15	Associação	Trabalhadores Cidadãos	Honorários	Associados	Comunidade; Poder local; Empresas; OES; Financiadores	Obrigatória
ES16	Cooperativa	Utilizadores Trabalhadores Voluntários Cidadãos		Cooperadores	Poder local; Clientes; OES; Empresas	Obrigatória
ES17	Sociedade por quotas	Sócios		Sócios	Trabalhadores; Estado; Clientes; Empresas; Utilizadores; Especialistas	Obrigatória
ES18	Associação	Cidadãos Sociedades lucrativas	Fundadores Aderentes Honorários	Associados	Associados; Trabalhadores; Estado	Obrigatória
ES19	Associação	Voluntários Utilizadores Cidadãos Trabalhadores		Associados	Financiadores; Empresas; Clientes; Poder local; OES; Especialistas	Obrigatória

1.1. *Stakeholders* internos

As organizações possuem, em geral, vários tipos de membros. Os **membros efetivos**, que participam na tomada de decisão, nomeadamente na assembleia geral, e subscrevem títulos de capital, no caso das cooperativas, modalidades associativas, no caso das associações mutualistas, ou pagam (ou não) joia ou inscrição e quotas nas associações. Como tal, é deles a propriedade. Em dois dos casos estudados, existe a categoria de **membro fundador**, categoria que engloba os membros fundadores da organização ou outros designados por estes. Não só estes têm os mesmos direitos dos sócios efetivos no que diz respeito ao poder de decisão, como têm o papel de guardiões da missão da organização. Num dos casos, são os sócios fundadores, num Conselho de Fundadores, que, com uma maioria de dois terços, aprovam a admissão de novos associados. Noutro casos, os sócios fundadores estão em maioria num Conselho de Curadores.

Num dos casos, prevê-se a existência de **membros investidores**, que não são cooperadores. Estes subscrevem títulos de capital ou de investimento, mas cuja soma da totalidade dos investidores não pode ser superior a 30% das entradas na Cooperativa. A Assembleia Geral aprova os membros investidores, bem como o capital a investir e os seus direitos e deveres, mediante proposta do Conselho de Administração. Os membros investidores podem ser integrados nos órgãos sociais e participar na Assembleia Geral, podendo votar de acordo com a regra democrática de uma pessoa, um voto. Noutro caso, contemplam-se os **associados contribuintes**, como as pessoas individuais ou coletivas que contribuem para o financiamento de regimes profissionais complementares de segurança social em mutualidades, com direito de participar nas assembleias gerais e de examinar os livros, relatórios e contas, mas não de votar.

Os restantes tipos de membros não têm poder de votar, eleger e ser eleito, ainda que possam participar na assembleia geral. Estes sócios não participam formalmente na propriedade e na tomada de decisão.

Um tipo comum de membro é o **sócio honorário**, distinguido enquanto tal pela assembleia geral, ao qual se reconhece um contributo especialmente relevante para a realização dos fins da instituição. Pode também haver a distinção entre o sócio honorário e o sócio **benemérito**, sendo que este último contribui com bens ou valores para os fins da organização.

No Estudo de caso múltiplo, encontrámos pontualmente outros estatutos, como colaboradores, aderentes ou contribuintes, com participação em algumas atividades das organizações, mas sem direito a voto e a eleger e serem eleitos para os órgãos sociais. Trata-se de formas de alargar a participação nas atividades das organizações, como é o caso dos **sócios colaboradores**, que podem fazer doações em dinheiro, espécie ou trabalho e têm acesso aos produtos e condições reservadas aos cooperantes de uma das cooperativas estudadas. Num estatuto idêntico, encontrámos também os **associados aderentes**, membros de organizações parceiras que têm acesso aos serviços provenientes destas parcerias.

Em todos os casos estudados, existe mais do que um tipo de *stakeholder*, o que está em consonância com a caracterização das empresas sociais como *multistakeholder* (Defourny e Nyssens 2010). Um dos *stakeholders* presente em quase todos os casos, com exceção de dois, são os trabalhadores, o que sublinha a especificidade das empresas sociais face às sociedades no que se refere à democracia económica (Ridley-Duff e Bull 2011). Em sete casos, os trabalhadores constituem o número mais elevado de membros. Em três casos de cooperativas, todos os trabalhadores são também cooperantes-utilizadores.

Algumas organizações têm limites à participação de trabalhadores, para que os interesses destes não se sobreponham aos dos restantes *stakeholders*. Ainda que estas limitações ocorram sobretudo ao nível da participação e não da propriedade, identificámos um caso em que os trabalhadores só podem tornar-se membros efetivos após três anos de vínculo com a cooperativa.

Em doze casos, os **utilizadores** (ou antigos utilizadores) são também proprietários das organizações, o que inclui beneficiários ou utentes de serviços sociais em associações e mutualidades, produtores e prestadores de serviços em cooperativas, ou consumidores em cooperativas.

Os **cidadãos** são outro importante grupo de *stakeholders*, presentes em oito casos, na maioria associações filantrópicas e/ou criadas através da mobilização de cidadãos. A mobilização destes *stakeholders* resulta de uma preocupação com um problema social que afeta um grupo vulnerável ou em propostas que encerram uma determinada visão sobre o que contribui para o bem-estar da sociedade, como a cultura, o ambiente, etc.

Em dois casos, existem membros **fornecedores**, que são sobretudo empresas lucrativas que fornecem serviços à organização ou aos seus membros. Nestes casos, a categoria de membro facilita a sua condição de fornecedor, implicando uma relação de proximidade que, frequentemente, tende a privilegiar relações locais.

Em dois casos, existem **sociedades lucrativas** como membros, tendo contribuído para o processo de constituição das organizações.

Em três casos, existem **voluntários** que são sócios ou associados, sendo que num deles os voluntários incluem antigos utilizadores. Estes voluntários tendem a ter um papel relevante no funcionamento e sustentação da organização.

A prestação de contas em relação aos *stakeholders* internos dá-se, no mínimo, através dos mecanismos formais, como, por exemplo, a apresentação nas assembleias gerais dos relatórios de contas e atividades, e dos planos de atividades. A sua participação na elaboração destes documentos estratégicos ocorre, sobretudo, através de mecanismos de participação como os órgãos sociais ou outros.

1.2. *Stakeholders* externos

Questionámos as organizações sobre quais os *stakeholders* com influência na governação da organização e se estão envolvidos na governança. Na sua esmagadora maioria, as organizações referiram, em primeiro lugar, os seus *stakeholders* internos, como os utilizadores e os trabalhadores, que pudemos observar na propriedade e nos órgãos de governação. Reportando-nos aos *stakeholders* que não estão envolvidos formalmente nos órgãos de governação, encontramos uma grande variedade que caracterizamos de seguida.

Em primeiro lugar, encontram-se os **utilizadores**, que, ainda que em muitas organizações sejam membros, noutras, raras, não se encontram envolvidos a este título. Num dos casos, foi referido que a organização tem mantido contacto com pessoas que correspondem ao perfil dos utilizadores desde a conceção da ideia até à sua implementação, funcionando como grupo informal de consulta. As **famílias** dos utilizadores, em especial quando estes utilizadores são grupos vulneráveis, são também identificadas como *stakeholder* relevante, sendo que frequentemente também são utilizadores. A forma de participação das famílias ocorre através da auscultação individual em aspetos que dizem respeito aos seus familiares, como, por exemplo, na negociação de planos de intervenção individuais.

Em relação aos *stakeholders* externos, não é surpreendente que num número significativo de organizações os **financiadores/doadores** (públicos e filantrópicos, locais, nacionais e internacionais) ocupem um lugar relevante em termos da influência que têm na governação, mesmo não participando em nenhum órgão. Esta importância é mais comum nas associações e/ou nas organizações que intervêm no campo social.

Os financiadores têm influência porque há um conjunto de procedimentos e regras que têm de ser cumpridos pelo que isso tem impacto na governança da organização. (Estudo de caso, Entrevista)

Os financiamentos estão associados a regras que influenciam o tipo de atividades e a sua execução, quando não mesmo a própria estratégia da organização. Refira-se, a título de exemplo, o papel que o programa PARTIS, da Fundação Calouste Gulbenkian, tem tido na promoção da intervenção social pela arte, ou o papel que o financiamento da cultura tem tido no desenvolvimento de serviços educativos por parte de estruturas culturais. É também em relação aos financiadores que se dá a parte mais significativa da prestação de contas.

Para encontrarmos a melhor forma de trabalhar com cada um dos *stakeholders*, perdemos muito tempo a fazer diagnósticos, a obter *feedback* deles, a avaliar como é que as coisas estão a acontecer e, muitas vezes, em determinadas decisões mais estratégicas, consulto o investidor. Temos conversas regulares, às vezes mensais, não por ser obrigatório, mas faz parte da forma como nos relacionamos com os *stakeholders*. (Estudo de caso, Entrevista)

Se, em alguns casos, as organizações se limitam a cumprir o obrigatório em termos de prestação de contas, noutros casos, mais raros, é prática comum a prestação de contas a todos os financiadores, o que pode incluir relatórios e visitas, para demonstrar como os apoios foram utilizados. Esta prática, segundo foi referido por uma organização, tem como consequência o reforço da relação com os doadores.

Quando os financiadores são públicos, o papel de financiador e de regulador do **Estado** pode coincidir, como acontece, por exemplo, com a Segurança Social, que, por exemplo, no âmbito dos acordos de cooperação, fornece normas e diretrizes que regem os serviços prestados, e cuja falta de cumprimento pode pôr em causa o funcionamento ou financiamento dos serviços. As organizações estão também obrigadas à prestação regular de contas a entidades como a Segurança Social, no caso das IPSS, ou à CASES, no caso das cooperativas.

Alguns órgãos da administração pública, como os do campo do emprego ou da segurança social, podem também ser parceiros no apoio a pessoas mais vulneráveis, por exemplo, encaminhando-as para os serviços das organizações.

Em vários casos, ficámos com a perceção de que o relacionamento com o **poder local**, Câmaras Municipais e Juntas de Freguesia, é mais horizontal do que o que ocorre com o Estado central e com outros financiadores/doadores. O poder local pode ter um papel importante de apoio, que pode ser ao nível dos recursos, financeiros ou em espécie, ou como cliente, mas também pode constituir-se como parceiro na realização de atividades, facilitando e legitimando a relação entre a organização e os atores e públicos locais.

O Estado tem aqui um papel fundamental. Para nós, é importante esse reconhecimento [...] a autarquia é fundamental, é a quem pedimos licença do barulho e licença para tudo. (Estudo de caso, Entrevista)

Esta relação com a Cidade só se consegue construir porque, na verdade, do ponto de vista do Município, ao contrário de outros sítios que existem no País, do ponto de vista programático nunca ninguém se meteu. Nós estamos num espaço municipal, mas temos total liberdade para construir os programas e os projetos. (Estudo de caso, Entrevista)

Por outro lado, várias organizações apontam os **clientes** como um *stakeholder* relevante, do qual também dependem para a sua sustentabilidade, dado que se trata de organizações que vendem bens ou serviços, ou que apoiam as atividades económicas dos seus membros. Estes clientes podem ser diversos, incluindo empresas, entidades públicas ou indivíduos.

Os clientes das empresas [são importantes] porque, eventualmente, a preocupação é satisfazê-los de uma forma mais direta. (Estudo de caso, Entrevista)

As **empresas** foram também referidas enquanto apoiantes das organizações, através de donativos, sendo clientes dos seus bens e serviços ou envolvendo-se de outras formas. Destacamos o envolvimento em atividades de integração pelo trabalho, por exemplo, acolhendo pessoas com dificuldades de integração no mercado de trabalho no âmbito de programas de promoção do emprego, ou contribuindo para a disseminação de inovações sociais ao adotá-las internamente. As empresas podem também ser **fornecedores**, que várias organizações referiram como sendo um importante *stakeholder*. Uma organização referiu que a relação com os seus fornecedores assenta numa relação de confiança e apoio, que pode incluir o diferimento de pagamentos quando a organização não tem capacidade de pagar por atrasos nas transferências dos financiadores. Noutro caso, privilegiam-se as relações com empresas locais numa perspetiva de sustentabilidade e de confiança. Noutro caso, as empresas são importantes para o fornecimento de matéria-prima ao mesmo tempo que a organização procura que alinhem na sua missão.

Antes de comprarmos excedentes ou conseguirmos a sua doação, tentamos perceber do ponto de vista de vantagens como é que isso funciona para as empresas, em que condições é que o podem fazer, como é que registam, o que é que do ponto de vista contabilístico fazem [...] dos possíveis ganhos para ambas as partes. (Estudo de caso, Entrevista)

Foram várias as organizações que identificaram a comunidade ou a sociedade em geral como *stakeholders*. Distinguimos aqui as duas escalas. Por um lado, existem as organizações que possuem ligações fortes com a **comunidade local**, percebendo-a como um dos seus *stakeholders* relevantes. As organizações utilizam as infraestruturas locais, envolvem-se em atividades com instituições locais, realizam eventos incluindo os seus públicos e a comunidade ou possuem infraestruturas que abrem à comunidade. Em três casos, esta abertura é uma forma de combater a estigmatização dos seus públicos. Numa perspetiva de promoção do desenvolvimento comunitário, três organizações abrem as assembleias gerais ou as reuniões da direção à participação da comunidade local — permitindo, assim, a participação em decisões estratégicas e o envolvimento em atividades da organização.

Por outro lado, as organizações que concebem a **sociedade** como *stakeholder* têm, no modo como se organizam e como produzem, o objetivo de impacto social e ambiental nos ecossistemas e na sociedade. Frequentemente, estas organizações desenvolvem iniciativas de informação e sensibilização abertas, visando alterar comportamentos, ou percebem as suas atividades como fomentadoras de mudança social. Uma organização referiu a influência que a opinião pública e os média têm sobre o modo como os seus beneficiários são percebidos na sociedade, procurando ter influência nas perceções e representações sociais.

A prestação de contas à sociedade faz-se, frequentemente, através da disponibilização de relatórios e planos nas páginas das organizações na Internet. Esta disponibilização é obrigatória para o caso das IPSS, após a revisão do Estatuto («As contas do exercício são publicadas obrigatoriamente no sítio institucional eletrónico da instituição até 31 de maio do ano seguinte a que dizem respeito» — Art.º 14.º-A, n.º 2), podendo ver suspensos os apoios públicos caso não o façam. Assim, todas as organizações que são IPSS têm esta documentação na sua página, ainda que existam diferenças entre as que cumprem os mínimos obrigatórios

(dois casos) e as que disponibilizam a documentação, e eventualmente já o faziam antes, numa perspetiva de transparência, incluindo regulamentos internos, relatórios e planos de vários anos, ou documentos de auditoria interna ou externa (sete casos). Uma das organizações procura simplificar os relatórios para serem compreendidos pelo público em geral. No caso de organizações que não têm esta obrigatoriedade, a maioria não disponibiliza esta documentação *online*, limitando-se a prestar contas às entidades financiadoras ou reguladoras e aos membros, como acontece em todas as cooperativas, com uma exceção, e com a sociedade por quotas.

Várias organizações apontam também como *stakeholders* outras **organizações da economia social**, nomeadamente aquelas com as quais trabalham em parcerias de projetos e atividades, com as quais possuem protocolos para a partilha de serviços ou equipamentos, ou com as quais integram organizações de 2.º grau. Os membros dessas OES podem também constituir-se como *stakeholder*, por exemplo, ao utilizarem os serviços da organização.

Três organizações referiram o papel de **especialistas** no apoio à tomada de decisão, ao desenvolvimento de atividades ou à promoção da organização. Podem incluir indivíduos que promovem a organização ou centros de investigação, universidades e investigadores com os quais desenvolvem estudos ou atividades de investigação-ação, importantes para o desenvolvimento de abordagens e metodologias inovadoras.

Em geral, não existem órgãos ou mecanismos sistemáticos de participação dos *stakeholders* externos, mas não é por isso que a sua influência deixa de se sentir. De realçar, ainda, três casos de organizações que, no âmbito dos seus procedimentos de qualidade, referiram efetuar regularmente inquéritos de satisfação a alguns dos seus *stakeholders internos*, como os utilizadores, e externos, como fornecedores, clientes e parceiros.

2. Participação e governança

Depois de termos analisado a propriedade e os *stakeholders* das empresas sociais, analisamos agora a sua dimensão participativa. Como já referimos, esta está dependente das formas legais e dos quadros jurídicos que as regulam, principalmente o Código Civil e a legislação específica dos vários tipos de associações, Código das Associações Mutualistas, Código Cooperativo e legislação específica dos ramos cooperativos, Estatuto das IPSS, Lei-Quadro das Fundações, ou o Código das Sociedades Comerciais, etc. As normas desta legislação encontram-se maioritariamente expressas nos Estatutos das organizações, a par de especificidades próprias que a legislação permita.

Tabela 7-2. Participação nas Empresas Sociais

	Tomada de decisão	Sócios/ssociados	% de particip.	Órgãos sociais	Quem participa?	Outros órgãos	Membros
ES1	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	550	Baixa	AG, CF, Administração		Reuniões departamentais	Trabalhadores Coordenadores serviços
ES2	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	58	Média	AG, CF, C. Administração	Trabalhadores Cidadãos	Reuniões departamentais Comissão Técnico-social Assembleias de pais	Trabalhadores Coordenadores serviços Coordenadores serviços C. Administração Famílias
ES3	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	400	Muito baixa	AG, CF, C. Administração	Trabalhadores	Núcleo interserviços	Coordenadores serviços C. Administração
ES4	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	230	Baixa	AG, CF, Direção	Trabalhadores Utilizadores	-	-
ES5	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	?	Elevada	AG, CF, Direção	Cidadãos Trabalhadores Utilizadores	<i>Think Thank</i> Democracia participativa Plenários trabalhadores	Trabalhadores Direção Especialistas, Utilizadores Comunidade
ES6	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	19	Baixa	AG, CF, Direção	Trabalhadores Gestores Cidadãos	-	-
ES7	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	45 734	Muito baixa	AG, CF, Direção	Trabalhadores Utilizadores Gestores	Conselho Geral Reuniões plenárias de secção	Direção Trabalhadores Coordenadores
ES8	Efetivos Fundadores 1 pessoa, 1 voto	1 350	Muito baixa	AG, CF, Direção	Utilizadores Trabalhadores	Conselho de Curadores Grupos locais	Fundadores Beneméritos Efetivos
ES9	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	45 734	n.d.	AG, CF, Direção	Gestores Especialistas		
ES10						Reuniões departamentais	Trabalhadores Coordenadores serviços
ES11	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	75	Baixa	AG, CF, Direção	Cidadãos Utilizadores		
ES12						Reuniões departamentais	Trabalhadores Coordenadores serviços
ES13	Efetivos (delegados) Investidores 1 pessoa, 1 voto	50	Elevada	AG, CF, C. Administração	Utilizadores Trabalhadores	Assembleias setoriais <i>Sociocracia Community Supported Agriculture</i>	Trabalhadores, Utilizadores, Gestores Gestores Sócios Utilizadores, Trabalhadores, Fornecedores, Gestores, Voluntários, Cidadãos, Especialistas
ES14	Efetivos (delegados) 1 pessoa, 1 voto	31	Elevada	AG, CF, Direção	Utilizadores Aberta à comunidade	Assembleias setoriais	Trabalhadores Utilizadores Gestores
ES15	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	15	Elevada	AG, CF, Direção	Trabalhadores Cidadãos	Fórum estratégico Grupo de trabalho	Utilizadores Cidadaos Voluntários Especialistas Parceiros
ES16	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	120	Média	AG, CF, C. Administração	Utilizadores Cidadãos Voluntários		
ES17	Sócios Capital Não é a AG	3	Elevada	AG, CF	Proprietários		
ES18	Fundadores Aderentes 1 pessoa, 1 voto	10	Média	AG, CF, Direção, Conselho de Fundadores	Trabalhadores Gestores Cidadãos		
ES19	Efetivos 1 pessoa, 1 voto	20	Elevada	AG, CF, Direção	Voluntários Utilizadores Cidadãos	Conselho Consultivo	Especialistas Voluntários Fornecedores

2.1. Assembleia Geral

Um dos aspetos que concretiza o carácter democrático das organizações da economia social é a existência de uma assembleia geral e de nela o poder de decisão dos membros efetivos ser regido pela regra uma pessoa, um voto. Tal ocorre em quase todos os casos, com exceção de dois. Um, de uma associação, em que existe um conselho de fundadores, e outro, de uma sociedade, em que o gerente concentra uma parte importante dos poderes.

Legalmente, nas cooperativas, associações e mutualidades é a assembleia geral que define as linhas fundamentais de atuação da organização, frequentemente mediante proposta da direção/conselho de administração. Aprova a admissão ou exclusão dos associados ou cooperadores, elege os membros dos órgãos executivos e fiscalizadores, vota o orçamento anual, delibera sobre a aquisição ou alienação de bens imóveis, sobre a alteração dos estatutos e dos regulamentos internos, aprova a adesão a organizações de segundo nível, delibera sobre remuneração de órgãos sociais, custos administrativos e distribuição de excedentes, a existirem, bem como sobre a dissolução e liquidação da organização. Meira (2018) descreve a pluralidade de competências e refere as seguintes: eletivas, estratégicas, de gestão e de controlo.

Numa das associações, é o conselho de fundadores que elege a assembleia geral. Este conselho é composto por todos os sócios fundadores e tem como competências a eleição e destituição dos membros dos órgãos sociais, a admissão e destituição de novos associados, a definição e aprovação da política da associação, a apreciação dos atos de gestão e fiscalização dos outros órgãos sociais.

Nos casos estudados, a assembleia geral reúne duas vezes por ano, uma para aprovação do Relatório de Atividades e Contas e outra para aprovação do Plano de Atividades e do Orçamento, conforme estabelecido na lei. Esta aprovação implica uma corresponsabilização dos membros juntamente com a direção/conselho de administração e o conselho fiscal pelo funcionamento da organização. Podem ocorrer reuniões extraordinárias em circunstâncias especiais.

Em termos gerais, participam na assembleia geral todos os membros, sendo que apenas os associados/cooperadores/sócios — ou, num dos casos, também os membros fundadores, e noutro caso também os membros investidores —, podem votar e eleger e serem eleitos.

Nas associações/mutualidades e nas cooperativas estudadas, regra geral, o poder de voto é distribuído segundo a regra de “**uma pessoa, um voto**”, o que denota o facto de se tratar de organizações de pessoas e não de capital. Já nas sociedades, como ocorre num dos casos, o poder de voto varia em função do capital detido pelos sócios.

Em dois casos de cooperativas multissetoriais, existem **assembleias setoriais**, sendo que estas elegem delegados para participação nas assembleias gerais. Com vista a manter a representatividade, o número de delegados eleitos por secção depende do número de cooperadores. Por exemplo, é eleito um delegado por cada cinco cooperadores.

Na maioria dos casos, a **participação** efetiva dos cooperadores ou associados na assembleia geral é considerada aquém do desejável. As organizações admitem que a participação é maior quando estão em causa decisões importantes, como eleição de órgãos sociais, alterações com impacto direto nos membros ou mudanças com impactos financeiros ou organizacionais significativos.

Ainda assim, tendo em conta a percentagem de membros que participa nas assembleias gerais, verificámos um cenário diversificado, existindo vários casos em que esta participação é elevada, entre os 50% e os 75% dos membros, casos com uma participação média, entre os 20% e os 50%, e outros com uma participação baixa, entre 5% e 15% e significativamente

baixa, entre os 0,1% e os 5%. Existe uma relação entre o número de membros e a sua participação, sendo que esta tende a ser maior quanto menor o número de membros.

Várias organizações, considerando que a fraca participação penaliza a vida da associação, referiram ter desenvolvido estratégias para aumentar a participação nas assembleias gerais, procurando melhorar a comunicação, recorrendo a meios eletrónicos, ou realizando assembleias gerais descentralizadas. Nenhuma apontou ter sido particularmente bem-sucedida nestes esforços.

Em vários casos, a participação na assembleia geral não reflete a proporção dos diferentes tipos de membros — sócios, associados ou cooperadores na propriedade —, existindo uma tendência para que esta participação ocorra entre as pessoas mais envolvidas no dia a dia da organização, ou seja, os trabalhadores, os gestores e os membros dos órgãos sociais. Duas organizações consideram problemático este desequilíbrio entre a participação dos trabalhadores e das restantes partes interessadas, sejam eles os utilizadores ou os membros fundadores, pondo em causa o equilíbrio da representação de interesses.

Aquilo que eu costumo dizer é que há uma fronteira entre o que são os interesses legítimos dos trabalhadores e os interesses dos associados, que, muitas vezes, pela desmotivação, pela falta de hábitos de participação cívica não aparecem nas Assembleias. (Estudo de caso, Entrevista)

Existem regras, expressas estatutariamente, que limitam a participação dos trabalhadores em assuntos diretamente relacionados com retribuições de trabalho, regalias sociais ou quaisquer benefícios que lhes respeitem.

Noutros casos, percebemos que a participação na assembleia geral ocorre sobretudo com as pessoas mais identificadas com a missão das organizações, mesmo que constituam um número pouco significativo. Nestes casos, verifica-se que esta participação é ativa e com impacto na tomada de decisão da direção, indo além da aprovação de relatórios e planos. Como nos referiu uma entrevistada, as decisões que dizem respeito a aspetos económicos da cooperativa, incluindo mudanças nas taxas administrativas e implementação de novas atividades que constituam fontes de receitas, são apresentadas pela direção e decididas na assembleia geral.

Em relação a assuntos que digam respeito à vida dos cooperadores, tudo é discutido em assembleia geral. (Estudo de caso, Entrevista)

Foi-nos mencionado, em dois casos de cooperativas, que a assembleia geral tomou decisões diferentes das propostas da direção, como exemplo de que os processos de decisão democrática existem. A possibilidade de os cooperadores fazerem propostas à direção que são levadas à assembleia geral para votação foi também dada como exemplo da saúde democrática das organizações.

No caso de outras três organizações, uma associação e duas cooperativas, as assembleias gerais são abertas a outras pessoas além dos seus associados ou sócios. Num dos casos está aberta a toda a comunidade, sendo que membros da comunidade podem fazer propostas de atividades e envolver-se na concretização destas propostas.

Ser sócio é uma formalidade, tem que pagar uma quota. Mas todas as pessoas da comunidade podem participar na assembleia e podem vir dar a sua opinião. Quanto mais participação, melhor! (Estudo de caso, Entrevista)

Nos outros dois casos, existe uma abertura à participação da comunidade ou à sua rede de *stakeholders*, sendo que esta abertura está também associada à ideia de que estes participantes possam vir a querer tornar-se sócios.

2.2. Órgãos sociais

Os órgãos sociais mais comuns das associações e cooperativas são a assembleia geral, o conselho de administração ou a direção e o conselho fiscal. Estes são eleitos na assembleia geral. No caso das sociedades, a estrutura de governança varia de acordo com o tipo societário. A governação das sociedades depende do tipo societário. No caso das sociedades anónimas, a lei permite a escolha de entre várias alternativas de modelo de administração e de fiscalização das sociedades. Nas sociedades por quotas, pode haver conselho fiscal ou é designado um revisor oficial de contas.

A legislação pode também definir as condições em que os associados podem ser eleitos para cargos de direção. Por exemplo, no caso do Estatuto das IPSS, os titulares dos órgãos não podem ser reeleitos se tiverem sido condenados por crimes de carácter económico, incluindo administração danosa. Estas condenações e práticas dão lugar a perda de mandato nas cooperativas. No caso de uma associação da área financeira, os membros dos órgãos sociais são escrutinados pelo Banco de Portugal em termos da idoneidade, competência e profissionalismo. A duração dos mandatos está definida estatutariamente, bem como a possibilidade, ou não, de reeleição, podendo ou não existir limite ao número de mandatos consecutivos.

Nas associações e cooperativas estudadas, existe um conselho fiscal, que tem como função o controlo e a fiscalização das organizações, nomeadamente da direção, tendo em vista o cumprimento da lei, dos estatutos e dos regulamentos. Por exemplo, emite parecer sobre o relatório de gestão e as contas do exercício, o orçamento e o plano de atividades.

Analisando o tipo de *stakeholders* presentes nos órgãos sociais, podemos complementar a informação sobre o carácter *multistakeholder* das empresas sociais. Nos casos estudados, verificámos que os trabalhadores e os utilizadores tendem a ser os *stakeholders* mais presentes. Encontrámos várias tendências.

- Organizações que envolvem os **utilizadores ou ex-utilizadores** nos órgãos sociais, podendo ser os utilizadores, nas cooperativas — além dos que, sendo membros, são também trabalhadores da organização —, ou os beneficiários de serviços, nas associações. Como nos foi referido numa das associações, que envolve os beneficiários em todos os órgãos sociais, «para nós era muito importante pôr estas pessoas a pensar connosco. Quem esteve por dentro» (Estudo de caso, Entrevista);
- Organizações que envolvem sobretudo os **trabalhadores**, podendo incluir também os gestores. Por causa da tendência para um peso significativo dos trabalhadores, o Estatuto das IPSS, após a revisão de 2014, veio determinar que nas associações a administração e o conselho fiscal não podem ser maioritariamente constituídos por trabalhadores, sendo que este último não pode ser presidido por um trabalhador. Algumas organizações referem-se aos prós e contra desta participação. Por um lado, existe maior proximidade e conhecimento do funcionamento da organização ou maior facilidade de mobilizar as pessoas para participar na governação, por outro, existem constrangimentos criados pelas relações pessoais e profissionais dentro da organização que limitam a participação crítica e o debate dentro da organização ou o perigo de os interesses dos trabalhadores se sobreporem aos dos utilizadores;
- Organizações com uma pluralidade de *stakeholders*, envolvendo **cidadãos**, utilizadores, trabalhadores e voluntários. Estas organizações refletem frequentemente a sua criação por grupos de cidadãos, que permanecem envolvidos na organização. Muitas vezes, estes cidadãos são pessoas ativas na comunidade, participando também noutras organizações. Numa das organizações, referiram-nos que estes cidadãos, pelo seu envolvimento noutras organizações, contribuem para favorecer os laços da associação com o tecido local,

mas são também pessoas muito ocupadas, o que diminui a disponibilidade para participar na organização;

- Organizações em que os **sócios** ocupam os órgãos sociais, refletindo a estrutura de sociedade.

O envolvimento nos órgãos sociais por parte dos sócios/associados foi uma dificuldade identificada por algumas organizações, levantando problemas de renovação destes órgãos que, em alguns casos, como o das IPSS, é obrigatória por lei. Uma das expressões da fraca participação é a inexistência de listas concorrentes aos órgãos sociais.

Sempre houve algum tipo de pouca participação e pouca presença [...] foram poucos os momentos em que houve listas concorrentes. (Estudo de caso, Entrevista)

Uma outra expressão da fraca participação é a inexistência de membros disponíveis para assumir a renovação, o que leva à eternização das pessoas nos órgãos sociais, assumindo várias posições nestes órgãos rotativamente, quando existem limitações legais à renovação de mandatos. Se, em alguns casos, percebemos que existe uma vontade do fundador de manter o controlo sobre a organização, noutros casos, percebemos tratar-se de uma necessidade: «Houve um ano em que não nos candidatámos para ver como era... ninguém se candidatou» (Estudo de caso, Entrevista).

2.3. Administração ou direção

A direção, conselho de administração ou administração é o órgão das associações ou cooperativas em que se define e prossegue a estratégia da organização aprovada pela assembleia geral. Nas sociedades, o órgão executivo é o órgão de administração e de representação da sociedade. É possível, nas cooperativas com menos de 20 membros, que a direção seja composta por apenas um administrador (art.º 45.º, n.º 2, do Código Cooperativo). A discussão sobre a governança presta uma atenção especial a este órgão, sobretudo no que se refere à distribuição de responsabilidades de supervisão, direção, representação ou apoio, as quais podem coexistir ou não na direção eleita e na direção executiva (Spear, Cornforth, e Aiken 2007).

É este órgão que procede à elaboração anual do relatório de contas e de atividades, do plano de ação e do orçamento, frequentemente em interação com os responsáveis dos serviços. É o órgão responsável — direta ou indiretamente — pela gestão social, administrativa e financeira da organização, incluindo a gestão do pessoal e elaboração de regulamentos, tendo ainda o papel de representação e outras formas de relacionamento com o exterior. É também o maior responsável pela gestão financeira da organização e, também, o que assume responsabilidades financeiras, como as que pesam sobre empréstimos. Isto significa um grau de comprometimento elevado por parte dos membros deste órgão e de confiança nele depositada por parte dos membros.

Em quase todos os casos, a direção é eleita na assembleia geral, com exceção de um caso de uma associação em que a direção é eleita pelo conselho de fundadores. Em geral, o número de membros na direção ou administração é ímpar, igual ou superior a três. Nos casos em que este número é par o/a presidente tem voto de qualidade.

Conforme identificámos nos casos estudados, a **composição** deste órgão varia, podendo incluir membros efetivos ou cooperantes que são cidadãos, trabalhadores, utilizadores e voluntários, entre outros, variando entre três e sete membros efetivos, que podem ser presidente ou coordenador, vice-presidente, secretário/a ou secretário-geral, tesoureiro/a e vogais. Em vários casos estudados, os membros da direção são sobretudo utilizadores, voluntários ou cidadãos, enquanto num grande número de outros se verifica a presença de trabalhadores.

O tipo de *stakeholders* que está presente nas direções pode significar um modo de envolvimento diferente na gestão quotidiana da organização e, portanto, diferentes papéis. Em duas organizações, verificou-se que a presença de diretores-executivos em órgãos de direção era deliberadamente evitada.

Algumas organizações evitam ou vedam a participação dos trabalhadores na direção e, no caso das IPSS, existe a obrigatoriedade, determinada pelo Estatuto das IPSS, de não constituírem a maioria.

Na maioria dos casos, as reuniões da direção incluem os membros e o/a diretor/a executivo/a, nos casos em que existe, podendo ser convidados, pontualmente, técnicos/as e responsáveis de serviços ou outras pessoas. Numa das organizações estudadas, as reuniões da direção são abertas a sócios e a não sócios. Estes podem apresentar questões ou propostas de projetos à direção. As decisões são tomadas por unanimidade, ainda que a direção mantenha o voto de qualidade.

Essas pessoas é que mandam, mas nas reuniões estão mais pessoas, quem quiser pode assistir, sócio, não sócio, qualquer pessoa. A gente toma as decisões ali. Normalmente não se vota. Normalmente é por unanimidade. Nunca aconteceu não estarem de acordo, mas, em última análise, a direção é que manda. Há decisões que só pertencem às pessoas da direção, questões que envolvem a privacidade dos associados, problemas diretos com associados ou com alguém. (Estudo de caso, Entrevista)

A regularidade das **reuniões** da direção depende do papel que este órgão desempenha na vida corrente, pois pode estar envolvido na tomada de decisão quotidiana ou ter esta responsabilidade delegada na pessoa que preside à direção ou, ainda, num/a diretor/a-executivo/a ou diretor/a-geral. Em alguns casos, as reuniões estratégicas ocorrem uma vez por trimestre, noutros casos, ocorrem uma vez por mês ou mesmo duas vezes.

Nas organizações em que os membros da direção incluem cidadãos e outras pessoas não envolvidas no quotidiano, existe uma concentração das decisões na figura do presidente ou administrador, de um gestor ou comité executivo, sendo que o papel principal do órgão é a representação de diferentes *stakeholders* ou o reforço da relação entre a organização e a comunidade.

Há pessoas que vão estando muito presentes, mas que depois têm as suas próprias vidas profissionais, a partir de determinada altura passa a ser muito difícil porque do ponto de vista de gestão e de tomada de decisão as coisas acabam por sobrar para mim. (Estudo de caso, Entrevista)

Quando tal acontece, o coordenador/diretor geral pode procurar manter o envolvimento dos membros da direção, tendo consciência de que as suas ações vinculam os membros da direção, mas também que depende das decisões tomadas neste órgão (Ferreira 2005).

A gestão quotidiana tende a envolver diretores-executivos (ou presidentes da direção) e os responsáveis técnicos dos serviços, sobretudo quando existe uma estrutura organizacional departamentalizada. Nesta gestão, as reuniões são mais regulares, por exemplo, uma vez por semana. Foram vários os casos em que nos referiram a existência de reuniões envolvendo técnicos responsáveis e membros da direção.

Algumas organizações possuem estruturas de apoio à tomada de decisão que incluem os/as responsáveis técnicos/as dos serviços. Numa das organizações estudadas, existe um **gabinete da direção**, descrito como “o corpo pensante” da organização, e que é o centro das decisões estratégicas e de gestão da organização, monitorizando centralmente todas as valências. É composto pela pessoa que assume a presidência da direção, uma pessoa que a assessora, e diretores e responsáveis por diversos setores, como a comunicação, projetos e assuntos institucionais.

Cada um dos responsáveis desses setores faz parte da direção da casa. E depois vão para os seus setores e são autónomos naquilo que fazem [...] e eu entro, e sou um bocadinho a bombeira. (Estudo de caso, Entrevista)

Noutro caso, existe um **núcleo interserviços** em que se reúnem uma vez por mês todos/as os/as coordenadores/as dos diferentes serviços, juntamente com o conselho de administração. Este núcleo tem como objetivo a partilha de informação dos diferentes serviços relativamente a problemas ou atividades, planeamento ou questões mais gerais para definição de política e estratégia.

Em geral, a tomada de decisão verifica-se por maioria, mas num dos casos verifica-se através da sociocracia. Trata-se de um sistema de governo em que todos os membros participam em pé de igualdade, apresentando os seus argumentos para as posições assumidas. As decisões são tomadas por unanimidade, sendo que vigora o princípio do consentimento, ou seja, a decisão é considerada consensual se nenhum participante tiver objeções fundamentadas em argumentos.

Tentamos utilizar a metodologia da sociocracia para a tomada de decisão da cooperativa, portanto sendo bastante horizontal. Ser vice-presidente ou ser vogal acaba por não ter muita diferença. Na prática tem conotações diferentes, mas na teoria e ideologia não. (Estudo de caso, Entrevista)

A **remuneração** de membros dos órgãos sociais não está vedada. No caso das cooperativas, desde que esta remuneração não esteja vedada nos estatutos, é da competência da assembleia geral fixar a remuneração dos órgãos sociais. No caso das sociedades, a remuneração dos titulares dos órgãos estatutários deve ser aprovada pela assembleia geral. No caso das IPSS, a alteração do Estatuto das IPSS em 2014 veio contemplar a possibilidade de remuneração destes cargos.

Quando o volume do movimento financeiro ou a complexidade da administração das instituições exijam a presença prolongada de um ou mais titulares dos órgãos de administração, podem estes ser remunerados, desde que os estatutos assim o permitam, não podendo, no entanto, a remuneração exceder 4 (quatro) vezes o valor do indexante de apoios sociais (IAS) ou, no caso das fundações de solidariedade social, pôr em causa o cumprimento do disposto na Lei-quadro das Fundações [...]. (Art.º 18, n.º 2, Decreto-Lei n.º 172-A/2014, de 14 de novembro)¹

No Código Cooperativo, não existem limites estabelecidos às remunerações nem indicações relativamente a limites destas remunerações, ao contrário do que acontece no Código das Sociedades Comerciais, em que se refere que deve ser tida em conta a situação económica da sociedade (Meira 2018).

As exigências de gestão das cooperativas, sobretudo de média e grande dimensão, em termos da complexidade das funções, o regime de responsabilidades e a necessidade de garantir a competência e disponibilidade das direções justificam, no entender de Deolinda Meira (2018), a remuneração destas funções. Por outro lado, a remuneração de funções executivas de membros destes órgãos assegura que as funções executivas e diretivas estão interiorizadas na direção ou administração.

Em várias organizações, cooperativas e associações, os estatutos determinam que os cargos ocupados nos corpos sociais, onde se inclui a direção, não sejam **remunerados**, ainda que possa haver compensação pelas despesas realizadas. Em dois casos de associações, a pessoa que ocupa a presidência da direção é remunerada enquanto tal: num caso, existe um contrato de membro estatutário, vinculativo, noutro, uma compensação ao abrigo do Estatuto das IPSS.

¹ <<https://data.dre.pt/eli/dec-lei/172-a/2014/p/cons/20150728/pt/html>>.

Numa associação, os membros da direção podem ser remunerados mediante decisão do conselho de fundadores, ainda que na prática tal não se verifique. Nas cooperativas, a situação também é diversa. Enquanto nalgumas está definida estatutariamente a gratuidade das funções, noutra contempla-se a existência de remuneração nos estatutos e regulamentos. Num dos casos, o regulamento define a remuneração mensal e, ainda, a regra de que estes valores serão atualizados em função do número de cooperantes.

A preferência pela coincidência das funções diretivas e executivas contribui também para que exista uma tendência de envolver os trabalhadores da organização no órgão de administração, garantindo, assim, a disponibilidade destes para participar nestas tarefas ao mesmo tempo que desempenham as suas funções profissionais na organização.

2.4. Outras estruturas de governança

A existência de outros órgãos pode complementar o caráter *multistakeholder* e participativo das organizações. Estes órgãos podem ter um caráter formal ou informal. O projeto ICSEM apresenta vários exemplos destes tipos de órgãos:

Pode referir-se a iniciativas de governança bastante diversas. Por exemplo, gestores de várias organizações que frequentemente colaboram entre si podem-se reunir formalmente ou informalmente a cada semana ou mês. Outras organizações podem fomentar a democracia económica através de reuniões frequentes de trabalhadores em cada departamento. Outras podem querer envolver os seus grupos-alvo através de reuniões regulares específicas que não têm de ter necessariamente uma estrutura formal, em que alguns tipos de informações são partilhados e, às vezes, são tomadas decisões diárias, quando relevantes a esse nível. (ICSEM)

Os casos mais comuns concretizam a democracia económica através de reuniões de **trabalhadores**, quer gerais ou plenárias, quer departamentais, envolvendo os trabalhadores, os coordenadores de serviços e membros da direção, independentemente de serem ou não membros das organizações. Em geral, as reuniões plenárias de trabalhadores têm por objetivo informar sobre o trabalho da organização, alinhar os trabalhadores com a missão e auscultar as opiniões dos trabalhadores sobre diversas matérias, as quais são levadas à direção ou à administração para informar a tomada de decisão.

As **reuniões departamentais** ocorrem em organizações departamentalizadas, e geralmente de maior dimensão, envolvendo os trabalhadores e sendo conduzidas pelos técnicos responsáveis, para definição das atividades e discussão de assuntos que precisem de decisão ou reflexão. Num dos casos, a tomada de decisão quotidiana ocorre em reuniões de trabalho horizontais antes de se aceitarem compromissos na produção e prestação de serviços, para saber se podem aceitar as encomendas e distribuírem as responsabilidades inerentes. Estas reuniões permitem conciliar a produção com as capacidades dos membros.

Em duas cooperativas, existem **assembleias setoriais** que integram todos os cooperadores inscritos nas secções das cooperativas, tendo como função: pronunciar-se sobre o plano de atividades, orçamento e contas e gestão da secção e os respetivos Planos e Relatórios. As decisões das assembleias setoriais são ratificadas pela assembleia geral. As assembleias setoriais ocorrem duas vezes por ano, podendo ainda reunir a título extraordinário.

Numa destas cooperativas, foi implementada a **sociocracia** como metodologia de tomada de decisão paralelamente aos mecanismos democráticos da cooperativa. Existem reuniões de círculo mensais por áreas de atividade, desde a produção à administração, e há representantes num círculo geral dos coordenadores. Nestes círculos, são tomadas decisões quotidianas de gestão e decisões de caráter mais estrutural. Existem círculos diários, reuniões

operacionais que não são de decisão, que servem para dar conta do que é que está a acontecer em cada secção, para a distribuição de tarefas e partilha de informações relevantes.

Por cada secção, existem círculos nos quais participam o coordenador da secção, um membro do conselho de administração, um operacional, um representante da secção, uma pessoa de outra secção com relação direta. Estes círculos não se limitam necessariamente aos cooperadores, podendo ser convidadas outras pessoas que se considere pertinente para os assuntos que estão a ser tratados. Estes círculos por área reúnem quando há necessidade. Existe um círculo geral que inclui os coordenadores das secções, que trata de assuntos gerais que afetam todos os serviços, cujas reuniões também ocorrem de acordo com a necessidade. Por fim, existe o círculo que inclui todos os trabalhadores e tem uma periodicidade trimestral.

Nós no fundo tomamos decisões todos os dias e permanentemente. As assembleias gerais da cooperativa são momentos formais que temos e que integram depois toda a gente e, obviamente, também há decisões que são tomadas. Mas estes círculos funcionam em permanência. (Estudo de caso, Entrevista)

Estes círculos contribuem para informar as decisões do conselho de administração e os planos de atividades da organização.

A mesma cooperativa gere um programa de *Community Supported Agriculture* que é o espaço de participação mais abrangente pois inclui, além dos cooperadores, outros produtores e consumidores (designados coprodutores, envolvendo 152 famílias e seis produtores). Aqui também funciona a sociocracia. As assembleias gerais são trimestrais, juntando os produtores e os coprodutores para definir a produção e os preços, todos podendo apresentar propostas ou objetar/concordar sobre as propostas.

Trabalhamos numa lógica de apresentação de propostas e de aceitação. Não é uma lógica de votação, de haver maioria, mas uma lógica de consenso e, se alguém não concorda, mostra os seus argumentos e adapta-se. Há uma nova proposta reformulada em função dos argumentos. (Estudo de caso, Entrevista)

Numa outra associação, destacamos também a existência de espaços que ampliam as estruturas democráticas habituais. Um desses espaços é um projeto de **cidadania participativa** que envolve toda a comunidade, reunindo mensalmente para planear atividades, as quais se estruturam em torno de temas relevantes para a comunidade (direitos humanos e exclusão social, imigração, envelhecimento ativo e solidariedade, violência doméstica), fazendo também um acompanhamento das situações que necessitam de ser resolvidas na comunidade, nomeadamente através do seu encaminhamento para os serviços da associação. A mesma organização possui um **think thank**, coordenado por técnicos locais e académicos, incluindo membros dos órgãos de gestão, técnicos, moradores e especialistas. Tem como objetivo refletir sobre questões relevantes da atualidade, fazer propostas sobre as atividades formativas, incluindo elaborar o plano de formação trienal, e ser consultado e refletir sobre a formação interna dos colaboradores, tendo em conta as metodologias específicas da associação, e apoiando a direção.

Noutra associação, existe um Fórum estratégico e um grupo de trabalho de acompanhamento, composto por um amplo leque de stakeholders, que reúnem periodicamente para discutir o programa e as atividades futuras da organização.

Uma outra associação possui um **Conselho Consultivo**, composto por especialistas de áreas relevantes para as atividades de conceção, produção e comercialização da organização, sendo consultado pontualmente para apoio na tomada de algumas decisões e mentoria.

Este grupo de pessoas é constituído por pessoas que estão disponíveis para *brainstorming* ou partilha, mas que do ponto de vista de gestão não estão implicadas, porque não têm disponibilidade. (Estudo de caso, Entrevista)

Por fim, referimo-nos também ao caso de uma cooperativa que descentralizou a sua atuação através da criação de **grupos locais**, constituídos pelos membros ao nível distrital, concelhio ou regional, com o papel de representar localmente a organização. Esta descentralização permite o contacto com as instituições locais e dar a conhecer a cooperativa aos cidadãos locais. Representam a cooperativa em feiras ou exposições locais para divulgar a cooperativa e a sua missão e atrair membros, podendo também propor o desenvolvimento de novos projetos.

Esta mesma cooperativa possui um **Conselho de Curadores** que procura responder a uma preocupação, que encontramos noutras organizações expressa noutros mecanismos, que é manter o controlo sobre a missão. Este conselho é composto por cinco cooperadores fundadores, dois cooperadores beneméritos ou honorários e dois cooperadores efetivos. Pode incluir voluntários, membros dos grupos locais que sejam membros há mais de 10 anos, que conhecem bem — e estão alinhados com — a visão da Cooperativa visão. Este órgão pode apreciar e propor, sem carácter vinculativo, as linhas de orientação da atividade da Cooperativa para cada ano civil.

3. Discussão

Low (2006) caracteriza as preocupações com a governança no setor lucrativo como dizendo respeito ao papel dos diretores e gestores de equilibrar diferentes interesses tendo em vista o fim último — a maximização do lucro — e, na sequência de vários escândalos, o controlo dos gestores pelos órgãos diretivos. Já na literatura sobre o setor não lucrativo, as direções são vistas como ferramenta para a participação democrática, sendo os *stakeholders* o foco da atenção dos órgãos de governação, pois representam a sociedade, que, no limite, é a proprietária da organização. É por isso que existem limitações à distribuição dos bens quando se dá a liquidação das organizações, retornando estes para a sociedade.

A governança empresarial acredita na qualificação dos membros do conselho somente com base na sua experiência em gestão e acumulação de ativos. Em contraste, a governança sem fins lucrativos é construída sobre a noção de que aqueles que gerem uma organização no nível mais alto devem estar no conselho por causa de quem eles representam, e não pela sua capacidade de gerir os ativos da organização. Segue-se, portanto, que o desempenho de uma organização sem fins lucrativos será julgado, em parte, com base em quem está no seu conselho, e não tanto no que eles alcançam enquanto desempenham essa função. (Abzug e Galaskiewicz 2001, *apud* Low 2006, 379)

O que subjaz a esta diferença não é um eventual conflito entre eficiência e democracia, como frequentemente se afirma. O que está em causa é que os dois tipos de organizações têm finalidades distintas, que, no caso das sociedades, é o lucro, e, no caso das organizações não lucrativas, o benefício/interesse mútuo ou público (Enjolras 2009). Podíamos ainda acrescentar que esta diferença entre o interesse mútuo ou público se exprime, respetivamente, na forma de cooperativa ou mutualidade e na forma de associação de apoio a terceiros. Assim, não sendo o lucro o fim dos *stakeholders* destas organizações, é a multiplicidade de interesses dos *stakeholders* que a governança das organizações não lucrativas tem de compatibilizar. É, assim, demasiado simples definir as empresas sociais como diluindo fronteiras entre o setor lucrativo e não lucrativo, através do uso de modelos dos negócios.

Defourny e Nyssens (2017) propõem que as empresas sociais são organizações que evoluem a partir das formas típicas das associações de apoio a terceiros, das cooperativas e das sociedades, o que significa que estamos perante uma maior pluralidade de objetivos/interesses e *stakeholders*.

A análise de vários aspetos da governança, como a propriedade, o controlo pelos *stakeholders* e a prestação de contas e a tomada de decisão, permite dar conta da variedade e das múltiplas tensões que existem atualmente nas empresas sociais à medida que procuram compatibilizar novas realidades com quadros legais e normativos ultrapassados. A análise dos casos obriga a assumir uma postura de abertura à diversidade, tanto mais quanto, mesmo dentro de uma mesma forma legal, é possível encontrar arranjos organizacionais diversos. É a partir desta perspetiva que se podem perceber tendências e modelos de governança nas organizações do Estudo de caso múltiplo, tendo identificado nestas os cinco modelos que descrevemos a seguir.

3.1. Governança participativa alargada

Em termos de *stakeholders* internos e externos, verifica-se uma grande variedade, em que estão envolvidos na propriedade utilizadores e trabalhadores, com um número diverso de *stakeholders* externos, com predominância da comunidade e da sociedade, além dos *stakeholders* que fornecem recursos, como os fornecedores e os clientes, entre outros. À variedade de *stakeholders* junta-se uma governança participativa, que lhes permite o efetivo envolvimento na tomada de decisão, em especial das suas comunidades.

Trata-se de organizações que, além dos órgãos democráticos característicos das associações ou das cooperativas, com elevado envolvimento dos membros (50%), possuem mecanismos de aprofundamento da participação, quer envolvendo outras pessoas além dos membros (nas reuniões dos órgãos formais como assembleias gerais ou direções), quer criando outros órgãos de caráter participativo, quer, ainda, promovendo práticas de tomada de decisão que se estendem para além da democracia representativa ou assembleária, como a sociocracia.

3.2. Governança democrática restrita

Nestas organizações, os membros são sobretudo trabalhadores, gestores e utilizadores, podendo incluir também fornecedores ou cidadãos, sendo mais comum que assumam a forma cooperativa. Os *stakeholders* externos são sobretudo clientes e fornecedores, importantes nas suas atividades económicas, e OES com as quais desenvolvem atividades.

Trata-se de organizações em que os órgãos formais de tomada de decisão estão ativos, quer ao nível da assembleia geral, quer ao nível da direção/conselho de administração, e podem ser reforçados com assembleias setoriais ou grupos locais de membros. Nas assembleias gerais, participa uma percentagem baixa de sócios ou associados, mas os que participam representam a variedade de *stakeholders* com envolvimento na missão. Os utilizadores fazem propostas à direção ou envolvem-se ativamente nas assembleias gerais discutindo e decidindo sobre questões de importância para a organização e para si próprios.

São os próprios membros, na direção e conselho de administração, que assumem a gestão executiva das organizações, o que pode gerar uma pressão significativa sobre os mesmos. Como nos referiu uma presidente da direção, um dos desafios à governança é o peso excessivo das atividades de gestão e contacto com os cooperadores nas tarefas dos membros da Direção, limitando o tempo disponível para as tarefas de administração e direção da Cooperativa, acabando por estar «mais mergulhados na vida dos cooperadores do que na vida da cooperativa» (Estudo de caso, Entrevista). Neste modelo os interesses dos utilizadores têm precedência sobre os dos trabalhadores.

3.3. Governança profissional alargada

Nestas organizações, existe uma significativa variedade de membros, sendo comum que estes incluam cidadãos, voluntários, trabalhadores e utilizadores. Os *stakeholders* externos mais importantes são financiadores, famílias, poder local, empresas e OES, cujo apoio em recursos e atividades é importante para a organização.

A diversidade de *stakeholders* encontra-se representada na direção/administração, que geralmente envolve trabalhadores e cidadãos, ou voluntários ou utilizadores. Podem ainda existir conselhos consultivos integrando *stakeholders* externos, que informam a tomada de decisão. Em várias organizações, existem limitações à participação dos trabalhadores nos órgãos, que podem estar expressas nos estatutos ou serem resultado de decisão não formalizada, como percebemos num dos casos. Recorde-se que a legislação das IPSS também limita esta participação. Dada a envolvimento de pessoas que não estão presentes quotidianamente na organização, as funções executivas passam pelo/a presidente da direção ou por um órgão executivo. Foi referida a complexidade de gerir as responsabilidades assumidas pela direção e o seu acompanhamento da organização.

3.4. Governança profissional restrita

Em termos da propriedade e dos *stakeholders*, estas organizações não se distinguem do grupo anterior, sendo comum a sua diversidade, incluindo cidadãos, voluntários, utilizadores, trabalhadores, clientes, etc. Todavia, e é aqui que se verifica a maior diferença, o contributo destes *stakeholders* para a governança é limitado, o que se exprime na sua baixa presença nas assembleias gerais e na sua baixa representação nos órgãos sociais — sendo que, para alguns casos, existe a imposição legal de uma representação dos trabalhadores inferior a 50% na direção. Nalguns casos, mesmo que os órgãos sociais sejam multistakeholder, estes têm pouca importância para o quotidiano da organização. Como nos referiu uma entrevistada a propósito da governança da organização: «Ela está pensada, no dia a dia. [...] Agora, não é, sem dúvida, aquilo a que dou mais valor» (Estudo de caso, Entrevista).

Os órgãos sociais tendem a ser dominados pelos trabalhadores — existindo uma organização em que os órgãos sociais são integralmente preenchidos pelos trabalhadores. Os órgãos e mecanismos de participação estão centralizados nos trabalhadores e nos gestores, não existindo outros órgãos de participação para lá dos que possam existir ao nível da organização dos serviços. Além dos órgãos formais, existem órgãos de tomada de decisão que envolvem os trabalhadores, particularmente na gestão corrente, através de reuniões de equipa ou departamento, mas não se percebe que os utilizadores tenham aqui algum papel. Nestas organizações, encontram-se elementos de democracia económica ao nível dos seus departamentos, em que se verifica também a participação dos trabalhadores na gestão quotidiana.

3.5. Governança capitalista alargada

Neste tipo de organizações, a estrutura de propriedade tende a estar limitada a um número mais restrito de *stakeholders*, ainda que os *stakeholders* externos possam ser muito diversos. A forma de sociedade determina as limitações a esta participação, determinando também a diferença de poder relativamente à capacidade de decisão, pois esta depende do capital detido pelos proprietários. A gestão encontra-se, assim, centrada na figura do sócio-gerente ou do diretor-geral, sendo a preocupação da sua governação orientada para a eficiência. Mecanismos que visam assegurar o controlo de um stakeholder específico, como os fundadores, limitam também o carácter participativo.

3.6. Desafios à governança

A **fraqueza dos mecanismos de participação** é reconhecida e está associada a vários fatores, um dos quais a fraca tradição participativa da população portuguesa, com indicadores que demonstram o baixo envolvimento em organizações cívicas (Ferreira 2013).

Foram várias as organizações estudadas que lamentaram o fraco envolvimento dos membros na tomada de decisão nas assembleias gerais e em outros momentos da vida associativa e, muito em particular, a pouca disponibilidade para assumir cargos nos órgãos sociais, em particular na direção.

Ainda que o modelo cooperativo se afigure como o mais aberto à participação democrática e possa compatibilizar melhor o interesse dos trabalhadores e dos utilizadores, é comum, em Portugal, que se ignore o modelo cooperativo como uma possível forma de empresa social, por desconhecimento, associações históricas negativas ou até a inexistência de tradição democrática dentro de algumas cooperativas, como nos referiu um entrevistado:

Não, não houve aqui uma gestão coletiva. [...] de integração das pessoas, zero, havia um comité que mandava, absolutamente piramidal. No fundo, a figura do latifundiário e do patrão foi substituída por um comité com uma cadeia de comando absolutamente clara. O envolvimento era muito reduzido, havia quem mandasse e quem obedecesse. (Estudo de caso, Entrevista)

Uma questão que surgiu em alguns casos, especialmente nas cooperativas, mas também em alguns casos de associações, foi a qualidade dos membros no que diz respeito à sua identificação com a missão e envolvimento. Identificámos três categorias de membros, no que se refere às motivações:

- Os que estão sobretudo alinhados com a forma cooperativa e aderem a este tipo de organizações por partilharem os seus princípios, demonstrando um compromisso com a missão da organização;
- Os que aderem pela missão da organização, como, por exemplo, por ativismo ambiental ou social, igualmente comprometidos com a organização;
- Os que aderem por razões instrumentais, interessados nos serviços prestados, mas dispostos a abandonar as organizações no caso de os seus interesses deixarem de ser servidos. Estes são também os mais ausentes da vida da organização.

As organizações referem a necessidade de conseguir um equilíbrio entre estas categorias de membros, ao mesmo tempo que procuram desenvolver uma atividade pedagógica sobre a organização e a sua missão, procurando mobilizar os membros da terceira categoria para um maior alinhamento com a missão ou a organização.

Várias organizações referem que o número dos membros é inferior ao desejado e descrevem esforços que têm vindo a desenvolver no sentido de ampliar este número, como atividades de informação, campanhas de angariação de sócios com publicitação nos seus eventos, equipamentos, jornais locais e redes sociais, ou sensibilização dos trabalhadores para a adesão, por exemplo, através de documentação de boas-vindas (caso de duas organizações). Conforme nos foi referido numa das organizações em relação a esta dificuldade:

Os nossos associados são pessoas que acreditam nas pessoas que estão cá. Redes primárias e secundárias, infelizmente. Não conseguimos ir buscar pessoas da comunidade de livre vontade para se associarem. (Estudo de caso, Entrevista)

Algumas organizações têm protocolos com empresas locais para incluir descontos para sócios em produtos e serviços ou oferecem descontos ou prioridade aos membros no acesso aos seus serviços, o que tem como desvantagem o facto de cativar o terceiro tipo de membros.

As razões apontadas para estes esforços de angariação de membros incluem:

- O contributo financeiro que podem trazer à organização, quer em termos de participações de capital, no caso de cooperativas, quer em termos de joias e quotizações, no caso de associações;
- A possibilidade de tornar a organização cada vez mais autónoma de recursos provenientes do mercado, na medida em que os sócios passam a ser o consumidor principal dos bens e serviços produzidos, no caso das cooperativas;
- A necessidade de dinamizar a vida associativa implicando mais as pessoas para que estas tenham interesse em participar mais ativamente nas assembleias gerais e na vida das organizações, o que inclui pertencerem aos órgãos sociais.

Como nos foi referido numa das organizações, pretende-se o «envolvimento efetivo e com mais consciência em relação ao projeto, dando contributos no dia a dia e criando mais sinergias entre todos» (Estudo de caso, Entrevista).

Outro desafio à governança das organizações prende-se com a fidelidade à **missão** e à multiplicidade de *stakeholders*.

A pressão para a profissionalização da gestão advém sobretudo do peso que os financiadores, clientes e reguladores têm nas organizações, sejam elas as exigências das políticas e financiamentos públicos, como nos foi referido por muitas organizações a propósito das regras da contratação pública, ou da participação das organizações no mercado e a incorporação de modelos de gestão das empresas lucrativas.

Enquanto executoras de políticas, muitas organizações têm de gerir o conflito de interesses e visões entre os utilizadores e famílias e os profissionais e financiadores, o que pode esvaziar a dimensão democrática das organizações. É, pois, paradoxal que, ao mesmo tempo que as políticas pressionam as organizações para responderem sobretudo aos interesses do Estado, enquanto financiador, regulador, e produtor de políticas, lhes seja imposta uma lógica de governança que acolha os interesses dos diferentes *stakeholders*, por exemplo, ao limitar a presença dos trabalhadores nos órgãos de direção e fiscalização, quando são essas mesmas políticas que estimulam a profissionalização das organizações.

A mesma questão se poderá colocar relativamente à sua participação no mercado, à medida que as organizações procuram sustentabilidade neste. Por vezes, como aconteceu num dos casos, as exigências de qualidade e as representações dos consumidores sobre os produtos produzem uma tensão com a missão social, particularmente em setores em que não se desenvolveu ainda uma perspetiva de consumo ético ou consciente, ainda limitado em Portugal. Para várias organizações que dependem do mercado para a sua sustentabilidade, é importante um alinhamento dos consumidores com a missão da organização, o que, aliás, pode contribuir para os objetivos transformadores das organizações.

O controlo da missão por parte dos fundadores foi uma preocupação que encontramos expressa de várias formas. Uma delas, eventualmente a mais comum, prende-se com a presença forte que o/a fundador/a possa assumir na organização, quer integrando os órgãos diretivos, quer mantendo uma vigilância sobre todas as instâncias de tomada de decisão. Outra expressão foi a criação de órgãos específicos com o papel de monitorizar a prossecução da missão. As sociedades oferecem também uma maior possibilidade de os fundadores controlarem a missão da organização ao deter a maioria do capital.

Por outro lado, muitas organizações mais recentes, em especial associações, têm de gerir a tensão entre as exigências da gestão e as limitações relativamente à remuneração dos órgãos sociais, impostas nalguma legislação ou pelos financiadores. Se, para as grandes

organizações, a solução pode passar pela contratação de gestores executivos, ainda que aqui também se coloque a relação entre estes e as direções eleitas (Ferreira 2005), em organizações mais pequenas, que vivem com uma significativa oscilação de recursos, não é possível, e eventualmente desejável, introduzir uma gestão profissionalizada. Num dos casos analisados, foi-nos referido que as limitações à remuneração de membros de órgãos sociais em associações novas criam um paradoxo, que é o facto de os fundadores, com mais envolvimento na missão, não se puderem dedicar a tempo inteiro à organização.

As necessidades não são as mesmas de há dois anos e as entidades que trabalham nesta área da inovação social têm necessidades diferentes das organizações tradicionais... será necessário encontrar qualquer coisa que faça mais sentido, que não seja inibidor, mas também não promova coisas que andam para aí disfarçadas. (Estudo de caso, Entrevista)

Conclusão

Neste capítulo, caracterizaram-se as empresas sociais estudadas em termos da sua governança, relacionando esta com o enquadramento europeu sobre a governança democrática das empresas sociais. Esta foi caracterizada a partir da tradição analítica que tem em conta a pluralidade de interesses dos *stakeholders* típica do setor não lucrativo e do setor cooperativo, *vis-à-vis* a tradição que foca os interesses capitalistas dos shareholders, típicos das sociedades. As empresas sociais trazem uma hibridização de lógicas e interesses para o campo analítico. Procurando acomodar as transformações materiais e discursivas do seu ambiente e a visão dos seus empreendedores sociais, muitas organizações procuram novas combinações organizacionais tendo em conta a margem de manobra permitida pelos quadros legais.

Neste capítulo, começámos por mostrar que, em muitos casos, a definição da unidade de análise não é linear. Ainda que se tenha optado por focar a atenção em unidades institucionais principais, até por facilidade de acesso à informação, percebemos realidades muito diversas: a existência de uma valência numa organização que possui forma jurídica autónoma, a existências de duas organizações com forma jurídica autónoma que sustentam um projeto único, uma organização que é subsidiária de outra, em que os proprietários são os membros e não a organização-mãe, uma sociedade por quotas em transição para dar lugar a uma cooperativa, várias unidades produtivas, ou seja, empresas, sem autonomia jurídica ou a criação de estruturas de segundo grau por algumas organizações com vista a partilhar serviços.

Analisámos nove associações, sete cooperativas, duas organizações sem personalidade jurídica e uma sociedade por quotas.

Caracterizámos os proprietários das organizações, identificando os sócios efetivos e a existência de outros estatutos de sócios com diferentes direitos de propriedade. Evidenciando o seu caráter multistakeholder, identificámos cidadãos, trabalhadores, utilizadores, voluntários, fornecedores, investidores e sociedades lucrativas entre os proprietários das organizações. O peso dos diferentes tipos de *stakeholders* dá origem a configurações diferentes de organizações, o que não é suficiente para caracterizar a sua governança. Por isso, identificámos também os *stakeholders* externos que, de diferentes formas, têm influência nas organizações. Entre estes, contam-se as famílias dos beneficiários, os financiadores e doadores, o Estado, enquanto regulador ou parceiro, o poder local, os clientes (públicos, empresas ou indivíduos), as empresas enquanto doadoras ou parceiras, os especialistas, e outras organizações da economia social. Várias organizações identificaram a comunidade como stakeholder importante e outras reportaram a sociedade em geral como um dos seus *stakeholders*.

Todavia, a tendência geral das organizações relativamente às lógicas de prestação de contas é de o fazer perante os financiadores ou perante os membros, no âmbito dos mecanismos obrigatórios de prestação de contas.

Num segundo momento deste trabalho, analisámos a governança na dimensão da participação, tendo em conta os mecanismos democráticos legais das diferentes formas jurídicas, mas também aspetos de funcionamento das mesmas. Assim, identificámos o órgão máximo de governança, que, na maior parte dos casos, é a assembleia geral, com exceção de um caso. Identificámos também a lógica de decisão, baseada no princípio democrático de “uma pessoa, um voto”, com exceção do caso de uma sociedade por quotas, em que o poder de decisão depende do capital. Em quase todas as organizações existe uma perceção de baixa participação dos membros nas assembleias gerais, ainda que, na realidade, existam diferenças significativas entre as organizações que conseguem ter percentagens elevadas de membros (sendo a máxima 75% dos sócios/associados), e outras que têm percentagens muito reduzidas (sendo a mínima 0,1% dos sócios/associados). A dimensão das organizações influencia muito esta participação. Existe uma forte tendência para a participação ocorrer por parte de pessoas envolvidas no quotidiano das organizações, o que, em alguns casos, pode enviesar a representação dos diferentes interesses, com uma sobrerrepresentação dos trabalhadores. Percebemos também que a baixa representatividade pode não significar uma falta de envolvimento, sobretudo por parte de membros que se identificam mais com a missão da organização ou procuram coletivamente prosseguir os seus interesses.

Os outros órgãos sociais são outro nível da governação das organizações com maior proximidade à tomada de decisão, particularmente no caso da direção ou conselho de administração. Analisámos também os *stakeholders* presentes nestes órgãos, identificando algumas tendências entre as organizações estudadas: as que envolvem os utilizadores ou ex-utilizadores, as que envolvem sobretudo os trabalhadores, as que envolvem cidadãos e as que envolvem apenas os proprietários. O papel da direção ou conselho de administração é primeiramente estratégico, mas existe também variação relativamente ao seu envolvimento na vida quotidiana das organizações, indo daqueles que se encontram mais afastados (por exemplo, com reuniões bimensais ou mensais, mais típicos de órgãos que envolvem cidadãos) aos que se encontram envolvidos na vida quotidiana (mais típicos de órgãos que envolvem trabalhadores). Muito depende, pois, de quem são os membros deste órgão e, também, da existência ou relação com papéis executivos ou órgãos/pessoas executivos/as. Em algumas organizações há ainda um outro nível de tomada de decisão, envolvendo aspetos de democracia económica, através de reuniões departamentais envolvendo todos os trabalhadores. Identificámos, ainda, vários casos de democracia económica, com formas de envolvimento de trabalhadores em reuniões plenárias ou departamentais, descentralização da tomada de decisão em assembleias setoriais de cooperativas multissetoriais. Em alguns casos, também identificámos estruturas informais de democracia participativa envolvendo toda a comunidade local, conselhos consultivos envolvendo trabalhadores, gestores e especialistas, órgãos informais descentralizados com capacidade representativa e propositiva e, ainda, um conselho de curadores com o objetivo de assegurar a fidelidade da missão da organização.

A partir desta caracterização, identificámos diferentes tipos de organizações no que diz respeito à governança democrática. Organizações com uma governança participativa alargada, que possuem e envolvem numerosos e diversos *stakeholders* na tomada de decisão, como a comunidade, os utilizadores, os trabalhadores, os cidadãos, etc., e têm mecanismos democráticos alargados de tomada de decisão. Organizações com uma governança democrática restrita, que envolvem um número mais restrito de *stakeholders* na tomada de decisão, sobretudo trabalhadores e utilizadores, através dos mecanismos democráticos típicos das associações e das cooperativas, que funcionam com importante grau de adesão. Governança profissional

alargada, que envolve uma grande diversidade de *stakeholders*, em que se incluem os cidadãos, os utilizadores e os trabalhadores, com fraco envolvimento destes *stakeholders* na tomada de decisão, verificando-se um peso forte dos profissionais. Organizações com uma governança profissional restrita, em que existe uma variedade limitada de *stakeholders* e um forte peso dos profissionais e gestores na tomada de decisão. Por fim, a governança capitalista alargada, em que existe um elevado número de *stakeholders* externos, mas a tomada de decisão está concentrada num grupo restrito, que detém o capital ou o poder de decisão.

Finalmente, identificámos dois desafios à governança, um relativo à participação e outro relativo ao equilíbrio entre diferentes tipos de *stakeholders*. A fraca tradição de participação da sociedade portuguesa reflete-se em muitas organizações em termos de pertença à organização, presença na assembleia geral, pertença aos órgãos sociais e envolvimento na vida da organização, constituindo um desafio à governança, como nos foi referido por muitas organizações e, em alguns casos, um problema para a renovação dos órgãos sociais e das organizações ou para a sobrecarga da direção. Em três casos, porém, identificámos elementos de uma democracia participativa que vai além dos órgãos e regras legalmente obrigatórios, com a abertura da tomada de decisão à comunidade e o envolvimento desta através de novos métodos democráticos, como a sociocracia.

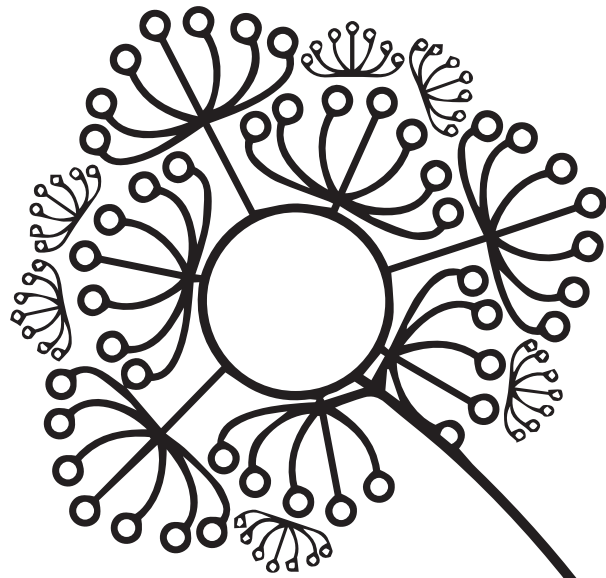
A presença de diferentes *stakeholders* implica a variedade de interesses e a necessidade de compatibilizar esses interesses, o que se pode revelar um desafio para as organizações. Um peso importante dos financiadores ou dos clientes tende a criar uma pressão para a profissionalização das organizações, quer em termos técnicos (tradicionalmente, quando a pressão era dos financiadores públicos), quer em termos da sua gestão (atualmente com os financiamentos públicos, mas também com as necessidades de competir no mercado por clientes). Percebemos que, em alguns casos, paradoxalmente, ao mesmo tempo que os financiadores pressionam para a profissionalização com as crescentes exigências associadas aos financiamentos, também criam limitações à presença de trabalhadores na governança e à remuneração dos órgãos sociais. Um stakeholder que emerge como importante são os fundadores. Verificámos casos em que as organizações, de uma ou de outra forma, procuram assegurar que os fundadores mantenham controlo sobre a evolução da missão da organização, seja através da criação de órgãos como o conselho de fundadores ou o conselho de curadores, a existência de uma presença forte do/a fundador/a em diversas instâncias de decisão das organizações, ou a atribuição de maior poder de decisão ao/à fundador/a, em função do capital detido. A presença de novos referenciais sobre o empreendedorismo, individual ou coletivo, atribui importância ao controlo da missão por parte dos/as empreendedores sociais o que, num dos casos, entra em tensão com as limitações impostas a determinadas formas jurídicas relativamente à possibilidade dos/as empreendedores sociais assumirem funções executivas remuneradas.

Referências bibliográficas

- Ávila, Liliana. 2016. *SEFORIS: Country Report – Portugal*. Brussels: SEFORIS. https://issuu.com/kwinbxl/docs/country-report-pt_en-final.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2010. «Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences». *Journal of Social Entrepreneurship* 1(1): 32–53. <https://doi.org/10.1080/19420670903442053>.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2017. «Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models». *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 28(6): 2469–2497. <https://doi.org/10.1007/s11266-017-9884-7>.
- Enjolras, Bernard. 2009. «A governance-structure approach to voluntary organizations». *Nonprofit and voluntary setor quarterly* 38(5): 761–783. <https://doi.org/10.1177/0899764008320030>.
- Ferreira, Sílvia. 2005. «O que tem de especial o empreendedor social? O perfil de emprego do empresário social em Portugal». *Oficina do CES* 223. <http://hdl.handle.net/10316/11131>.
- Ferreira, Sílvia. 2013. «Terceiro Setor e Estado-Providência em Portugal». Em *Os Portugueses e o Estado-Providência*, editado por Filipe Carreira da Silva, 161–196. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Huysentruyt, Marieke, Chloé Le Coq, Johanna Mair, Tomislav Rimac, e Ute Stephan. 2016. *Social Enterprise as Force for more Inclusive and Innovative Societies (SEFORIS) – Cross-country Report*. Leuven: Katholieke Universiteit Leuven.
- IES, e IPAV – Instituto de Empreendedorismo Social e Instituto Padre António Vieira. 2015. *Mapa de Empreendedorismo e Inovação Social em Portugal – 1.a fase*. Lisboa: IES e IPAV.
- Low, Chris. 2006. «A framework for the governance of social enterprise». *International journal of social economics* 33(5–6): 376–385. <https://doi.org/10.1108/03068290610660652>.
- Meira, Deolinda Aparício. 2018. «A societarização do órgão de administração das cooperativas e a necessária profissionalização da gestão». *CIRIEC-España, Revista jurídica de economía social y cooperativa* 25: 159–194.
- Nyssens, Marthe. 2006. *Social Enterprise: At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*. London: Routledge.
- Pestoff, Victor, e Lars Hulgård. 2016. «Participatory governance in social enterprise». *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 27(4): 1742–1759. <https://doi.org/10.1007/s11266-015-9662-3>
- Petrella, Francesca, Nadine Richez-Battesti, Marta Solórzano-García, e Sílvia Ferreira. 2021. «Social Enterprises in France, Portugal and Spain». Em *Social Enterprise in Western Europe: Theory, Models and Practice*, editado por Jacques Defourny e Marthe Nyssens, 271–287. London: Routledge.
- Ridley-Duff, Rory, e Mike Bull. 2011. *Understanding social enterprise: Theory and practice*. London: Sage.
- Spear, Roger, Chris Cornforth, e Mike Aiken. 2007. *For love and money: Governance and social enterprise*. National Council for Voluntary Organisations, UK. https://www.academia.edu/3681282/Governance_of_Social_Enterprise_For_Love_and_Money_Full_Report_Final.

8. *Dimensões organizacionais e modelos de empresa social*

Sílvia Ferreira



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução _____	241
1. Cooperativas sociais e mutualidades _____	244
2. Organizações não lucrativas empreendedoras _____	249
3. Empresas de inserção pelo trabalho (WISE) _____	254
4. Empresas da economia solidária _____	257
5. Negócios sociais _____	262
Conclusão _____	266
Referências bibliográficas _____	268

Introdução

Neste capítulo focamo-nos nas dimensões organizacionais das empresas sociais, nas vertentes económica, social e de governança, enquadrando-as nas suas trajetórias históricas institucionais, sintetizando a discussão que temos vindo a suscitar nos capítulos anteriores relativamente à existência de diferentes modelos de empresa social. Neste capítulo, também se dialoga com a investigação internacional, nomeadamente os resultados da pesquisa no âmbito do projeto internacional ICSEM. Este projeto surgiu da hipótese de existirem quatro modelos de empresa. Assim, partindo de três polos distintos — interesse comum, interesse geral e interesse capitalista —, diferentes tipos de empresas sociais emergiriam a partir da deslocação de determinado tipo de organizações em direção a um dos outros polos. Estas trajetórias influenciariam o desenvolvimento de características organizacionais específicas, dando lugar a uma proposta com base nessas características. Assim, o projeto ICSEM propôs quatro modelos: organização não lucrativa empreendedora, cooperativa social, negócio social e empresas sociais do setor público. O estudo concluiu existirem três destes modelos, com vários subgrupos. Dentro do modelo não lucrativo foram identificados quatro subgrupos, dois correspondentes a empresas sociais de integração pelo trabalho, um relativo a empresas sociais do campo do desenvolvimento local e outro subgrupo de empresas sociais dos domínios dos serviços sociais e da saúde. No caso das cooperativas sociais foram identificados dois subgrupos, um dos quais correspondendo às organizações da área do microcrédito e outro das cooperativas sociais no domínio do desenvolvimento comunitário. Por fim, foi identificado o modelo dos negócios sociais, frequentemente na forma de sociedades por quotas ou unipessoais.

Em comparação com os resultados deste projeto, sobressai que a estrutura dos modelos de empresa social em Portugal se aproxima das tipologias existentes na Europa Ocidental, o que se compreende à luz dos elementos históricos comuns nestas sociedades, entre os quais se conta o desenvolvimento e trajetória dos Estados-Providência.

Existem também paralelismos que se podem estabelecer com outros países do Sul da Europa, como Espanha e França, que resultam igualmente de aspetos históricos institucionais comuns e dos efeitos da dependência de trajetória destes contextos institucionais relativamente à margem de manobra que permitem na criação e desenvolvimento das empresas sociais. Um dos elementos mais significativos dessa proximidade é o peso da tradição da economia social nestes países, a que se junta o reforço desta tradição através da criação recente de leis-quadro da economia social, como ocorreu nos três países (Petrella *et al.* 2021).

Os resultados apresentados neste capítulo dizem respeito sobretudo à análise dos dados recolhidos nos estudos de caso, nomeadamente através da análise documental e das entrevistas semiestruturadas e estruturadas. Estas últimas permitiram construir uma base de dados dos casos estudados com os mesmos indicadores usados no projeto ICSEM, permitindo assim a comparação internacional. Esta base de dados operacionaliza um conjunto de indicadores relativos às três dimensões das empresas sociais — social, económica e de governança.

O estudo qualitativo aprofundado, assente na análise temática das entrevistas semiestruturadas, permitiu acrescentar densidade à análise, pelo que identificámos outros indicadores relevantes para a compreensão dos diferentes modelos de empresa social em Portugal. Assim, o enfoque no presente capítulo é o modo como as três dimensões se manifestam nos diferentes modelos de empresa social.

A análise da **dimensão social** incluiu informação sobre os empreendedores/fundadores envolvidos na criação da organização, a missão, os bens e serviços produzidos e o modo como se dá o acesso a estes por parte dos beneficiários ou outros públicos, nomeadamente em termos de custos, e as regras relativas à distribuição de lucros ou excedentes. Afloramos também as inovações sociais destas empresas sociais, percebendo-as no contexto dos diferentes modelos. Uma análise mais aprofundada da dimensão social, nomeadamente no que se refere à sua orientação para a resolução de problemas sociais e societais, está presente na parte III deste livro.

Na **dimensão económica**, analisámos a estrutura de receitas, tendo presente, por um lado, o peso das receitas mercantis nas empresas sociais, dado que esta tem sido apontada como uma dimensão forte. Por outro lado, e na linha da abordagem da EMES, considerámos de maior utilidade o critério do risco económico, designando não apenas a participação no mercado, mas o facto de as organizações procurarem uma variedade de recursos para atingir a sua sustentabilidade económica. Conforme explorado no capítulo anterior, considerámos também que existe uma variedade de fontes de recursos, com diferentes características, bem como diferentes relações com as fontes de recursos. Esta dimensão inclui também informação sobre o número de trabalhadores e de voluntários. Não foi possível calcular a equivalência a tempo inteiro quer dos trabalhadores em tempo parcial, quer dos voluntários. Consideramos, todavia, mais relevante perceber o peso que o trabalho a tempo parcial possui na organização — sendo que em Portugal tende a ser limitado — e o número de pessoas envolvidas a título de voluntariado.

Na terceira dimensão de análise, tivemos em conta a **governança**, analisando o modelo de governança, os órgãos soberanos, os membros e *stakeholders* internos e externos, os participantes na tomada de decisão e a existência de bloqueio de ativos. A análise anterior sobre a governança democrática é mobilizada para a compreensão dos diferentes modelos de empresa social. Como critério de comparabilidade nas cooperativas distinguimos entre os trabalhadores administrativos e os cooperantes que beneficiam diretamente das atividades da cooperativa, designando-os de trabalhadores e utilizadores, respetivamente.

Como já se foi percebendo, o enquadramento legal das formas organizacionais das empresas sociais tem um impacto significativo nas características sociais, económicas e de governança. Estas, por sua vez, são o resultado de contextos históricos-institucionais que moldam os discursos e as possibilidades estratégicas. Assim, os modelos desenhados a partir das características organizacionais são influenciados pelas trajetórias históricas, conforme analisámos na primeira parte deste livro. Na análise efetuada neste capítulo, retomamos a discussão sobre as trajetórias institucionais das empresas sociais, mas agora tendo em conta os casos específicos. Estas trajetórias inter-relacionam-se também com os discursos e os significados atribuídos ao conceito de empresa social, bem como a conceitos conexos que, como se verificou na I Parte, assumem também diferentes significados.

Para efeitos de posicionamento das empresas sociais em Portugal, a Tabela 8-1, permite comparar as organizações individualmente com dados dos indicadores do projeto ICSEM (Defourny, Nyssens e Brolis, 2019), tendo como suporte a base de dados de indicadores das organizações estudadas, contruídos a partir do questionário. Existe paralelismo significativo entre a análise dos casos em Portugal e os três modelos identificados, com uma diferença relativamente ao caso das organizações não lucrativas empreendedoras, em que consideramos ser de distinguir o que estes autores classificam apenas como subtipos — as empresas sociais de integração pelo trabalho e as organizações da economia solidária.

Tabela 8-1. Características principais das empresas sociais

	Forma legal	Origem	Missão social	Bens e serviços	Limitaç. distrib.	Modelo económico	Preços	Trab. (TI+TP)	Vol.	Poder Decisão	Modelo govern.	Conselho	Bloqueio de ativos
CSM1	Coop.	Cidadãos/mov. social	Ecosustentabil. ambiental	Energia	Sim	Mercado >75%	= Mercado	4+1	5	AG/Cons.	Democr.	Utilizad., Trabalh.	Membros
CSM2	Coop.	Trabalhad./mov. social	Proteção social	Acesso a direitos sociais, apoio a cooperantes	Total	Mercado >75%	< Mercado	8+3	0	AG/Cons.	Democr.	Utilizad., Trabalh.	Membros
CSM3	Mutual.	Cidadãos/mov. soc.	Proteção social	Proteção social, saúde, educação	Total	Mercado >75%	< Mercado	52+0	11	AG/Cons.	Democr.	Trabalh., Gestores, Utilizad.	Outra ES
CSM4	Assoc.	OES/mov. social	Acesso a serviços financeiros	Empréstimos, poupança	Sim	Mercado >75%	< Mercado	4+0	7	AG/Cons.	Democr.	Gestores, Cidadãos	Org.-mãe
CSM5	Coop.	OES/mov. social	Proteção social, desenv. Comunit.	Serviços sociais, educação, emprego	Total	Subsídios: 66% Mercado: 32%	Gratuito < Mercado	175+10	9	AG/Cons.	Democr.	Trabalh., Cidadãos	Outra ES
ONLE1	Assoc.	Cidadãos	Equidade e capacitação	Serviços sociais, educação, emprego	Total	Subsídios: 64% Mercado: 29%	Gratuito < Mercado	238+9	8	AG/Cons.	Democr.	Trabalh., Gestores, Cidadãos	Outra ES
ONLE2	Coop.	Cidadãos/mov. soc.	Equidade e capacitação	Serviços sociais, educação, emprego, cultura	Total	Subsídios: 86% Mercado: 8%	Gratuito < Mercado	74+0	5	AG/Cons.	Democr.	Trabalh.	Outra ES
ONLE3	Assoc.	Cidadãos	Equidade e capacitação, educação e cultura	Educação, serviços sociais, cultura	Total	Subsídios: 49% Mercado: 49%	Gratuito < Mercado	64+26	2	AG/Cons.	Democr.	Trabalh., Gestores	Outra ES
ONLE4	Assoc.	Cidadãos	Equidade e capacitação, educação e cultura	Arte, educação, intervenção social	Total	Subsídios: 73% Mercado: 21%	Gratuito < Mercado	6+6	35	AG/Cons.	Democr.	Trabalh., Volunt.	Outra ES
ONLE5	Assoc.	Uma pessoa	Integração laboral, desenvolvimento comunitário	Emprego, serviços sociais	Total	Subsídios: 86% Mercado: 2% Filantrop.: 8%	Gratuito	7+1	5	AG/Cons.	Democr.	Cidadãos, Utilizad.	Outra ES
ESIT1	Inform.	OES	Integração laboral	Produção e serviços vários	Sim	Mercado: 56% Subsídios: 44%	= Mercado	42+0	0	Org.-mãe			Org.-mãe
ESIT2	Coop.	OES/ utilizadores	Integração laboral, equidade e capacitação	Produção alimentar, alojamento	Sim	Mercado >75%	= Mercado	5+0	11	AG/Cons.	Democr.	Utilizad., Volunt.	Outra ES
ESIT3	Inform.	OES	Integração laboral	Produção alimentar	Sim	Mercado >75%	= Mercado	56+0	0	Org.-mãe			Org.-mãe
EES1	Coop.	Cidadãos/trabalhad.	Ecologia	Produção e transform. agrícola	Sim	Mercado >75%	> Mercado	36+0	6	AG/Cons.	Democr.	Trabalh.	Outra ES
EES2	Coop.	Habitantes	Ecologia, geração de rendimento	Agricultura, serviços	Sim	Mercado >75%	> Mercado	1+2	10	AG/Cons.	Democr.	Utilizad., Trabalh.	Outra ES
EES3	Assoc.	Habitantes	Desenvolvimento comunitário	Serviços sociais, educação, emprego, cultura	Total	Subsídios: 87% Mercado: 10%	Gratuito < Mercado	80+0	20	AG/Cons.	Democr.	Cidadãos, Trabalh., Utilizad.	Outra ES
NS1	Soc. Quotas	Uma pessoa	Equidade e capacitação	Capacitação, igualdade	Não	Mercado >75%	= Mercado	6+0	0	Uma pessoa	capital	Investid.	Sócios
NS2	Assoc.	Uma pessoa	Equidade e capacitação	Educação, sensibilização	Total	Filantrop.: 67% Mercado: 33%	Gratuito = Mercado	6+0	7	AG/ Fundad.	Democr.	Trabalh., Gestores, Cidadãos	Indeterm.
NS3	Assoc.	Uma pessoa	Ecologia	Produtos sustentáveis, capacitação	Total	Mercado: 58% Filantrop.: 42%	> Mercado	0+4	19	AG/Cons.	Democr.	Volunt., Utilizad., Cidadãos	Indeterm.

Algumas escolhas relativamente à unidade de análise, no sentido de enriquecer a compreensão do campo, levaram-nos a identificar dezanove unidades de análise de um total de quinze estudos de caso. Tal resulta de uma opção pela identificação da empresa social não necessariamente vinculada à forma legal e vice-versa. Assim, identificámos duas empresas de integração pelo trabalho dentro de duas organizações, uma associação anexa a outra organização e duas entidades legais — portanto analisáveis individualmente — para um mesmo projeto. Noutro caso, de duas entidades legais para um projeto, não foi possível recolher informação suficiente para uma das entidades.

A tipologia que apresentamos é construída a partir de dados empíricos, na sequência de uma proposta de tipos-ideais do âmbito do projeto ICSEM, igualmente testada empiricamente. Da mesma forma, ao longo do trabalho testámos empiricamente a dimensão institucional e organizacional dos tipos-ideais de empresa social. Na análise que apresentamos agora, retomamos a ideia de tipos-ideais construídos empiricamente, abstraindo um conjunto de características nos casos estudados. De facto, em vários casos, tornou-se evidente que as hipóteses iniciais sobre o enquadramento de determinados casos nos modelos de empresa social tiveram que ser revistas à medida que se ia aprofundando a análise empírica. Por outro lado, identificámos também casos de fronteira em relação aos quais existem desvios relativamente a algumas das dimensões. Estes casos de fronteira serão utilizados para compreender melhor cada um dos modelos.

1. Cooperativas sociais e mutualidades

Este é um dos primeiros tipos de empresa social identificados na Europa, as cooperativas sociais italianas, e continua a ser um tipo de empresa social identificado na literatura internacional (Borzaga, Poledrini e Galera 2017; Young e Lecy 2014). Também pode surgir com nomes como cooperativa socialmente orientada (*socially oriented cooperative*) (Spear *et al.* 2017) ou englobadas em descrições mais gerais, como organizações de interesse geral e *stakeholders* múltiplos (Fraisie *et al.* 2016), o que se associa à existência de novas formas de cooperativas (Laville e Nyssens 2001). Na distinção entre as cooperativas sociais e as cooperativas em geral, Defourny, Nyssens e Brolis (2018) referem que em quase todos os casos estudados as atividades produtivas visam servir objetivos sociais, como, por exemplo, gerar emprego para pessoas desempregadas, gerar rendimentos para pessoas em situação de pobreza, desenvolvimento comunitário, resolver problemas ecológicos, permitir o acesso a serviços de seguros e financeiros para populações em situação de pobreza. Outro aspeto distintivo em relação às cooperativas em geral é, segundo referem, o facto de os seus órgãos de decisão possuírem um carácter *multistakeholder*. Assinalam também que as limitações à distribuição de dividendos que ocorre nas cooperativas em geral pode, no caso das cooperativas sociais, exprimir-se na proibição total de distribuição de excedentes. Quanto às receitas, segundo referem, ainda que o modelo das cooperativas sociais tenda a ter mais acesso a recursos mercantis do que outros modelos, existe também uma presença de recursos não mercantis que será menos comum nas cooperativas em geral.

Em países da Europa do Sul, como Espanha, França e Portugal (Petrella *et al.* 2021), o modelo das cooperativas sociais está presente como uma evolução das cooperativas em direção a estruturas *multistakeholders* e uma aproximação ao interesse geral, em que a atividade económica é desenvolvida em favor da comunidade e não apenas dos membros, e a utilidade social é reconhecida. Em França surgiu uma nova forma jurídica, a da *société coopérative d'interêt collectif* e da *coopérative d'activité et d'emploi*. Esta última forma, tal como o estatuto de *Cooperativas de trabajo de Iniciativa Social* espanholas, foi criada para promover a criação de emprego e de atividade económica por parte de pessoas em situação de exclusão social. No caso português, foram criadas as CERCI, inicialmente no ramo da educação e, em 1997, integradas num ramo novo de cooperativas de solidariedade social. Também foram criadas as cooperativas de interesse público, em 1984, com carácter *multistakeholder*, integrando

entidades públicas e outras, para prosseguir objetivos públicos, mas sem a regra democrática “1 pessoa, 1 voto”.¹

Assim, em termos de **trajetória** institucional, este modelo tem nas cooperativas de solidariedade social a sua expressão inicial, a partir de 1975 e sob influência da Revolução Democrática, e, posteriormente, o reconhecimento de um novo ramo cooperativo da solidariedade social. Enquadradas no Estatuto das IPSS — como equiparadas no caso das cooperativas de solidariedade social —, estas organizações sofreram pressões para um crescente isomorfismo com as organizações filantrópicas.

As mutualidades não são habitualmente integradas nas tipologias das empresas sociais mas a sua evolução contribui para que o possam ser, nomeadamente as de previdência social que desenvolveram uma variedade de serviços e uma orientação para o interesse geral. Antigas e precursoras do seguro social, as mutualidades reinventaram-se após o 25 de Abril de 1974 para assumir um papel complementar à proteção social pública, sendo também reconhecidas como IPSS. O caso em estudo destaca-se menos pelo isomorfismo com as organizações filantrópicas e mais pelas redes de partilha de um vasto leque de serviços com outras organizações. De notar que estas organizações atuaram na economia mercantil através do desenvolvimento de farmácias sociais, funerárias ou caixas de crédito, que, além de acesso, geravam receitas para reinvestir na organização. Estas empresas sociais têm sofrido uma forte pressão da economia mercantil, pelo que têm vindo a desaparecer.

Na evolução deste modelo, encontramos, nos estudos de caso, novos tipos de cooperativas, mais recentes, não pertencentes ao ramo das cooperativas de solidariedade social, como é o caso das orientadas para a sustentabilidade ambiental ou para determinados grupos sociais, em ramos como a cultura ou os serviços ou multissetoriais. Uma alteração ao estatuto de utilidade pública, em 2021, veio possibilitar que cooperativas que atuam em diversas áreas (e não apenas solidariedade social, cultura e consumo, como anteriormente) possam ser reconhecidas como tendo fins de utilidade pública.² Enquadram-se, assim, num novo tipo de cooperativismo emergente em Portugal, de articulação entre o interesse mútuo e o interesse geral. Por sua vez, as cooperativas de solidariedade social aproximam-se mais do modelo empreendedor não lucrativo, sendo que algumas são agora melhor descritas neste modelo.

Com base no nosso estudo, identificámos neste modelo que a **identidade** das organizações é grandemente definida pela sua pertença ao setor cooperativo ou ao setor mutualista. O setor mutualista caracteriza-se pela sua lógica de reciprocidade. É baseado na participação voluntária dos membros e em mecanismos de cotização dos associados e de rendimentos provenientes de serviços prestados, numa perspetiva recíproca e não redistributiva. Procura-se a autonomia relativamente ao poder político e económico através da autossustentabilidade económico-financeira das suas atividades.

O associativismo cooperativista tem como fundamento o progresso social da cooperação e do auxílio mútuo. Esta cooperação pode ocorrer com duas motivações principais. Por um lado, assegurar o bem-estar social de pessoas que partilham a mesma situação desvantajosa no mercado, através da soma de esforços que permite «reduzir os custos de produção, obter

1 A Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES) é um exemplo deste tipo de cooperativa, com o Estado detendo 50% do capital, e a decisão dependendo do capital detido, diferentemente do que é a norma das outras cooperativas.

2 Histórico, artístico ou cultural; Desporto; Desenvolvimento local; Solidariedade social; Ensino ou educação; Cidadania, igualdade e não discriminação, defesa dos direitos humanos ou apoio humanitário; Juventude; Cooperação para o desenvolvimento e educação para o desenvolvimento; Saúde; Proteção de pessoas e bens, designadamente o socorro de feridos, doentes ou naufragos, e extinção de incêndios; Investigação científica, divulgação científica ou desenvolvimento tecnológico; Empreendedorismo, inovação ou desenvolvimento económico e social; Emprego ou proteção da profissão; Ambiente, património natural e qualidade de vida; Bem-estar animal; Habitação e urbanismo; Proteção do consumidor; Proteção de crianças, jovens, idosos ou outras pessoas em situação de vulnerabilidade, física, psicológica, social ou económica; Políticas de família (Art.º 4.º, n.º 3, Lei n.º 36/2021, de 14 de junho).

melhores condições de trabalho e interferir no sistema em vigor à procura de alternativas aos seus métodos e soluções» (Estudo de caso, Entrevista). Por outro lado, o cooperativismo também pode ser visto numa perspetiva de convergência de esforços entre pessoas no sentido de criar oportunidades para uma vida social e ambientalmente mais responsável e, ao mesmo tempo, ter um maior controlo sobre o modo como produzem, consomem e vivem.

O conceito de **empresa social** tende a ser equacionado numa perspetiva substantiva, ou seja, como unidade produtiva, atividade económica ou atividade comercial sem fins lucrativos e com fins sociais. Neste entendimento, as organizações identificam-se com o conceito: «a partir do momento em que gera uma atividade económica é uma empresa» (Estudo de caso, Entrevista). A dimensão económica é também identificada numa perspetiva de práticas económicas alternativas às da lógica mercantil:

Uma entidade privada parecida com uma empresa, mas cujo principal objetivo não é o lucro mas, sim, o preço justo [...] como o que queremos é conseguir um preço justo para todos os participantes, conseguimos melhores condições para todos. (Estudo de caso, Entrevista)

Num dos casos, assinala-se a dimensão da governança, nomeadamente a gestão participada e partilhada. Esta atenção à governança democrática não está presente noutras conceções de empresa social em que predomina a acoplagem económico/social.

Tabela 8-2. Características do modelo das cooperativas sociais e mutualidades

	CSM1	CSM2	CSM3	CSM4	CSM5
Identidade expressa	Cooperativismo	Cooperativismo	Mutualismo	Mutualismo	Economia solidária
Empresa social	Gestão coletiva, fins sociais e ambientais, não lucratividade	Sem conhecimento	Atividade económica sem fins lucrativos	Atividades comerciais com preocupações sociais	Unidade produtiva com fins sociais
Inovação social	Parcerias com OES, advocacia, perspetiva democratizadora do acesso	Acesso a direitos sociais, apoio à atividade dos cooperantes	Atuação em rede, novos serviços aos membros, comunicação	Reinvestimento dos excedentes na organização-mãe.	Capacitação atores locais e trabalhadores Comunicação e redes
Relação com o mercado	Alternativa	Alternativa	Alternativa	Alternativa	Inclusão
Relação com o Estado	Pontual	Inexistente	Pontual	Inexistente	Cooperação
Relações com a filantropia	Inexistente	Inexistente	Donativos	Inexistente	Fundações Donativos
Relação com os membros	Central	Central	Central	Sem cálculo/clientes	Residual/clientes
Recursos não monetários	Complementar	Complementar	Complementar	Complementar	Complementar
Dimensão da empresa	Média	Média	Média	Média	Grande
Participantes Decisão	Utilizadores Trabalhadores Fornecedores	Utilizadores Trabalhadores Gestores	Trabalhadores Gestores Utilizadores	Gestores Utilizadores	Trabalhadores Cidadãos Utilizadores
Lógica de governança	Democrática restrita	Democrática restrita	Democrática restrita	Democrática restrita	Democrática restrita

1.1. Dimensão social

Seguindo a tipologia de Gordon (2015), encontramos nas organizações estudadas a presença da tradição mutualista e também da tradição ética. A tradição mutualista tem como fundamento a ideia de que através da cooperação e do auxílio mútuo aqueles que se encontram na mesma situação desvantajosa conseguem, pela soma de esforços, garantir a sobrevivência. Na tradição ética, a preocupação que está na origem da mobilização estende-se para a natureza e a sociedade.

Este tipo de empresas sociais surge a partir da mobilização coletiva para a resolução de problemas sociais que são dos próprios, mas também de terceiros, implicando empreendedorismo coletivo. Este surge de grupos de cidadãos ou/e de trabalhadores que percebem na forma cooperativa ou mutualista uma maneira de resolver necessidades e problemas sociais e societais que experienciam e percebem afetar as sociedades.

Esta mobilização ocorre no contexto de movimentos sociais ou tem inspiração nestes, o que contribui para a trajetória do interesse mútuo para o interesse geral, na medida em que os problemas mútuos são percebidos como existindo também na sociedade, e as organizações estão abertas a quem queira aderir. Em todos os casos que associámos a este modelo, verifica-se essa ancoragem e ligação a movimentos sociais, como o movimento mutualista, um movimento de trabalhadores, um movimento religioso e o movimento ambientalista. É esta ancoragem que explica que as organizações se percebam como formas alternativas que permitem que os problemas sejam resolvidos a partir da auto-organização dos cidadãos, criando condições para que estes tenham um papel mais ativo nas sociedades.

A missão das organizações é o bem-estar social e societal e desenvolvem atividades em vários domínios, como a proteção social complementar, assistência na saúde e medicamentosa complementar, proteção social de trabalhadores precários, capacitação de pessoas com deficiência, serviços sociais de apoio à família, acesso a serviços financeiros e, mais recentemente, permitir que as pessoas tenham práticas mais sustentáveis ambientalmente. A ideia é ultrapassar as limitações das respostas existentes, quer nos sistemas públicos e nas respostas privadas do campo da proteção social e da saúde, quer no campo das respostas estatais e privadas lucrativas às alterações climáticas, através da auto-organização e da mobilização da sociedade. Sublinhe-se, também, a presença no espaço público através do recurso aos meios de comunicação na difusão das organizações e da sua missão.

No que se refere à inovação social, esta ocorre no domínio das formas de organização porque estamos perante formas organizacionais que permitem o controlo pelos membros — o desenho de produtos ou serviços, das regras de acesso e custos destes, etc. —, mas também porque existe uma prática e preferência para o desenvolvimento de redes e parcerias com outras OES ou com empresas locais para o fornecimento de serviços de forma sustentável e ética e mutuamente capacitadora.

Dada a forma jurídica, existem regras relativas à distribuição de excedentes, o que garante que o objetivo social permanece prioritário sobre outros objetivos, como o capital. Em alguns casos, a distribuição de excedentes é totalmente proibida, pela lei ou pelos estatutos, noutros, existem constrangimentos à distribuição dos excedentes pelos membros.

1.2. Dimensão da governança

Com a ancoragem em cooperativas e mutualidades, uma dimensão forte deste modelo é a governança participativa, assegurada pela forma legal, que determina, por norma, a soberania da assembleia geral dos membros e o princípio democrático de 1 pessoa, 1 voto. Podemos caracterizar o tipo de governança dominante como de governança democrática restrita. O carácter democrático é assegurado pela forma legal, mas também por práticas de envolvimento dos membros na vida das organizações e nos órgãos de tomada de decisão. Tendo em conta que existe uma baixa tendência geral para a participação dos membros nas assembleias gerais, existe, ainda assim, um grupo de membros ativos na assembleia geral e envolvidos na missão, fazendo propostas à direção ou propondo e discutindo sobre matérias de interesse para as organizações e para si próprios enquanto membros. O facto de as decisões tomadas nas assembleias poderem ter incidência direta nos membros, como, por exemplo, a fixação de taxas administrativas ou quotizações e benefícios, também contribui para este envolvimento.

Frequentemente, são os próprios membros que assumem a gestão executiva das organizações, através da sua participação na direção ou no conselho de administração.

O caráter restrito da governança, por outro lado, diz respeito ao relativo fechamento da tomada de decisão na organização aos seus membros e aos órgãos formais que representam a diversidade de *stakeholders*, nomeadamente utilizadores e trabalhadores e, com menor frequência, fornecedores e cidadãos. Neste modelo os interesses dos utilizadores têm precedência sobre os dos trabalhadores.

1.3. Dimensão económica

Neste modelo, as receitas provenientes de membros são importantes para as organizações, quer porque sustentam o funcionamento administrativo da organização, quer porque constituem a principal entrada financeira nas organizações, através de quotizações, quer porque os membros são clientes — únicos ou não — dos bens e serviços produzidos. A isto acresce que os membros são os detentores do capital das organizações, no caso das cooperativas. As restantes receitas são geradas, sobretudo, com recurso a vendas a terceiros. As receitas provenientes dos membros são diferentes — em termos da lógica da oferta e da procura e da fixação de preços — das provenientes do mercado aberto, pois os membros têm poder de decisão sobre preços, taxas e quotizações, os quais são discutidos em assembleia geral.

As atividades comerciais possuem um peso importante e são inerentes à missão das organizações, sendo vistas no âmbito da sua orientação para alternativas. Descrevemos este tipo de orientação como aquele em que estas atividades, sendo centrais na missão, estão enquadradas em modelos organizacionais alternativos aos modelos dominantes no Estado ou na economia mercantil e são percebidas como alternativa. Através do cooperativismo, é possível «reduzir os custos de produção, obter melhores condições de trabalho e interferir no sistema em vigor à procura de alternativas aos seus métodos e soluções» (Estudo de caso, Entrevista).

Existe um subgrupo de organizações que se distingue em termos destas características económicas, possuindo um *mix* de recursos em que os financiamentos públicos (participações e subsídios) são relevantes, incluindo ainda vendas a utentes e a terceiros, subsídios e donativos. Neste grupo enquadram-se as cooperativas de solidariedade social, que se orientam para públicos vulneráveis com fraca capacidade de participar nos custos. Na dimensão económica, as cooperativas de solidariedade social tendem a aproximarem-se do modelo das organizações não lucrativas empreendedoras, por efeito da cooperação com o Estado no domínio da proteção social. Existe um número significativo de entidades públicas com as quais colaboram. Neste subgrupo, as receitas mercantis, mesmo não sendo dominantes, são enquadradas numa perspetiva de inclusão social, mas são inerentes à missão das organizações, sendo o mercado o instrumento de acesso aos direitos sociais e laborais.

No modelo das cooperativas sociais, os recursos filantrópicos são pouco relevantes em termos de impacto financeiro. Todavia, as organizações recorrem a subsídios pontuais para o desenvolvimento de projetos inovadores que contribuem para a missão. Os recursos não monetários são sobretudo técnicos, provenientes de entidades federativas ou entidades públicas, podendo também incluir trabalho voluntário dos membros. A sustentabilidade das organizações não depende destes recursos, pelo que têm um caráter complementar. No caso das cooperativas de solidariedade social, os recursos não monetários podem também incluir cedência de edifícios e terrenos por parte de entidades governamentais.

Entre os casos estudados, encontramos sobretudo organizações de grande ou média dimensão, o que significa que as receitas totais anuais e os ativos totais são superiores a um milhão de euros (e, numa organização, acima dos cinco milhões de euros). Todavia, encontramos variedade significativa em termos do número de trabalhadores.

2. Organizações não lucrativas empreendedoras

Este modelo de empresas sociais é frequente em diferentes tipologias europeias e anglo-saxónicas, surgindo com várias designações, como instituições de caridade comerciais (*commercial charities*) (Spear *et al.* 2017), associações empreendedoras (Fraisse *et al.* 2016), organizações não lucrativas comerciais (*commercial nonprofits*) (Young e Lecy 2014). Defouny, Nyssens e Brolis (2018) apontam neste subgrupo a prevalência das organizações não lucrativas, iniciadas por um grupo de cidadãos, que possuem uma variedade de recursos e um peso menor de recursos mercantis, com maior relevância do voluntariado.

Este subgrupo está também presente em Espanha e França, resultado de uma **trajetória** em que a pressão dos recursos financeiros por efeito da retração do Estado-Providência ou do apoio do setor privado (no caso de Espanha) leva as organizações a procurar recursos complementares no mercado. Por outro lado, a introdução de práticas de contratualização pública veio substituir as formas tradicionais de financiamento através de subsídios. Em França, as organizações não lucrativas são crescentemente levadas a tornar-se fornecedoras de serviços definidos pelas autoridades públicas e através de exigências gestonárias impostas pela contratação pública. Em Portugal, a lógica contratual vai-se impondo cada vez mais, sobretudo no âmbito da cooperação para o fornecimento de serviços sociais. Finalmente, o papel crescente que as organizações ocupam como fornecedores de serviços sociais de interesse público, a complexificação dos problemas e das intervenções, as exigências de gestão e a concorrência com outros fornecedores (não lucrativos e também lucrativos) pressionam para a profissionalização do setor (Petrella *et al.* 2021).

Em Portugal, a Revolução democrática de 1974 foi importante na emergência e desenvolvimento destas organizações e da sua forma de relação com o Estado, sendo possível testemunhar em três dos casos estudados que a emergência das organizações está ligada a profundas necessidades não respondidas pelo Estado durante o período ditatorial. O contexto pós-Revolução Democrática, com a significativa mobilização social e a proliferação de movimentos sociais, abriu a caixa de Pandora das aspirações sociais, uma das quais era a aproximação aos modelos de bem-estar mais desenvolvidos da Europa, nomeadamente em termos da resposta às necessidades da reprodução familiar e do apoio aos grupos vulneráveis. A mobilização e inovação social destas organizações aliam-se, assim, à vontade política de lançamento das bases do Estado-Providência, em que a criação do Estatuto das IPSS e a cooperação com as IPSS ocupam um lugar central. Por outro lado, conforme referido em capítulos anteriores, desenha-se também, na cooperação com o Estado a partir de 1980, a ideia de que a intervenção social direta deve ser reservada a estas organizações, com um apoio reduzido do Estado, levando ao desenho de uma relação de cooperação em que este nunca cobriu totalmente as despesas das organizações com a provisão de serviços sociais.

Atualmente, as inovações desenvolvidas pelas organizações já não encontram o mesmo processo de institucionalização, o que contribui para as diferenças das organizações mais jovens. Assim, dentro deste grupo, encontram-se dois subtipos de organizações que se distinguem nos seus discursos e práticas.

Neste modelo, podemos encontrar as duas perspetivas sobre o empreendedorismo que havíamos assinalado em capítulos anteriores, quando distinguimos entre o discurso do empreendedorismo social e o do empreendedorismo coletivo. Também se percebem as duas conceções de empreendedorismo da escola do *earned income* e da escola da inovação social (Defourny e Nyssens 2010). Uma, associada aos recursos e práticas mercantis das organizações filantrópicas mais antigas. Outra, associada à ênfase na inovação social nas organizações que surgiram mais recentemente.

No primeiro grupo, o conceito com o qual as organizações mais se identificam é o de **economia social**, que pode surgir em alternativa à designação de IPSS por este estar associado à cooperação com o Estado, vista negativamente em termos económicos — isto a despeito de as próprias terem o Estatuto de IPSS. Existe, na perspetiva destas organizações, uma dupla ênfase no significado atribuído à economia social. Por um lado, na dimensão de produção de serviços e de emprego, podendo assumir um peso económico significativo nos territórios onde estão implantadas. Por outro, a ideia de compatibilizar a missão social com a criação de recursos financeiros, visando gerar excedentes para reinvestir na organização, numa perspetiva de suprir necessidades financeiras geradas pela falta de outros recursos e assegurar a sustentabilidade da sua missão.

Durante muitos anos foi confundida a solidariedade com a atividade das IPSS. Parece que o não lucrativo queria dizer que nós devíamos ter prejuízo. Isso não é verdade. Simplesmente eu acho que a nossa atividade deve gerar excedentes. Agora esses excedentes não são distribuídos pelos associados. Esses excedentes são para aplicar dentro da organização. (Estudo de caso, Entrevista)

Em coerência com o carácter predominantemente filantrópico deste modelo, as atividades de geração de excedentes são percebidas numa perspetiva essencialmente redistributiva, como os “Robin Hood do século XXI”.

O pensamento era logo de início arranjar uma parte que tem que ser rentável para sustentar a outra parte que não é rentável. Que não é rentável, mas que tem que ter a sua própria autonomia financeira. (Estudo de caso, Entrevista)

No caso desta organização, que, desde o início, desenvolveu uma relação menos próxima da cooperação com o Estado-Providência, dado o não enquadramento do seu tipo de respostas e atuação, a necessidade de gerar recursos adicionais surgiu bastante cedo.

Quanto ao conceito de **empresa social**, este também é percebido, sobretudo na sua dimensão económica, de três formas: a) a conceção de que as IPSS são empresas sociais porque a sua relação com o Estado é contratual e comercial («a verdade é que estamos a vender um serviço»); b) a associação à prioridade e à capacidade de uma gestão financeira eficiente («nós, como gestores, devíamos gerir da melhor forma possível para não termos contas em atraso» — Estudo de caso, Entrevista); c) a conceção de que as empresas sociais desenvolvem atividades instrumentais para gerar recursos em contexto de escassez de financiamentos.

Imagine que nós conseguimos aqui um mercado e conseguimos fazer uma coisa paralela. Já seria uma empresa social. Com base na nossa mão de obra, no nosso *know-how* e valorizando os nossos clientes, conseguir colocar lá fora os nossos produtos. Iria vender no mercado normal, iria competir e ter as mesmas coisas que os outros. (Estudo de caso, Entrevista)

Num segundo subgrupo, o conceito de **inovação social** é aquele com o qual as organizações se identificam em primeiro lugar, podendo também incluir o conceito de empreendedor social. As organizações destacam a inovação social como o estabelecimento de novas formas de colaboração e novos tipos de relações com outros setores da comunidade e da sociedade, ao nível do tipo de projetos que desenvolvem e das suas metodologias de intervenção.

Nós temos o papel de fazer diferente, trilhar caminhos diferentes e mostrar que podemos fazer de outra forma. Queremos ser influenciadores de políticas públicas. (Estudo de caso, Entrevista)

Encaram também o conceito de empreendedorismo social na perspetiva do seu papel de capacitação «individual de as pessoas agirem mais sobre si próprias e sobre os outros» (Estudo de caso, Entrevista). Está associado a uma intervenção sobre os indivíduos e as comunidades que procura ultrapassar a relação paternalista que consideram estabelecer-se entre o Estado e os cidadãos.

Foi identificado internacionalmente um tipo de empreendedores sociais que tem proximidade com este perfil. Emergem de entre profissionais do campo social que procuram autonomizar-se e autonomizar os seus públicos dos constrangimentos das políticas públicas tradicionais, mas que se continuam a orientar para o interesse geral. São pessoas que rejeitam tanto o modelo de intervenção das empresas lucrativas quanto o do Estado-Providência. Estes empreendedores sociais tendem a criar as suas organizações com a forma de associação (Richez-Battesti 2014). Apesar de internacionalmente este tipo de empreendedores ter sido associado ao modelo dos negócios sociais, consideramos que este tipo de organizações se enquadra melhor no modelo das organizações não lucrativas empreendedoras.

Tabela 8-3. Características do modelo das organizações não lucrativas empreendedoras

	ONLE1	ONLE2	ONLE3	ONLE4	ONLE5
Identidade expressa	Economia social	Economia social	Economia social	Inovação e empreended. social	Inovação e empreended. social
Empresa social	Gestão, Atividades produtivas, excedentes	Atividades mercantis com fins sociais	Atividades mercantis com fins sociais	Desenvolvimento local	Desenvolvimento local e social
Inovação social	Capacitação dos trabalhadores, inclusão pela música	Utentes dão formação em escolas, valorização da diferença	Métodos artísticos para a inclusão, educação e profissionalização em empresas sociais	Relação entre arte e intervenção sociopolítica e comunitária	Capacitação pela inovação social, abordagem multidimensional
Relação com o mercado	Recursos	Recursos	Recursos	Recursos	Outra
Relação com o Estado	Cooperação	Cooperação	Cooperação pontual	Cooperação	Cooperação pontual
Relação com a filantropia	Fundações Donativos	Fundações Donativos	Fundações Donativos	Inexistente	Donativos
Relação com os membros	Residual	Residual	Inexistente	Inexistente	Residual
Recursos não monetários	Central	Suplementar	Central	Central	Central
Dimensão	Grande	Média	Média	Pequena	Pequena
Participação na decisão	Trabalhadores Gestores Cidadãos Utilizadores	Trabalhadores Utilizadores	Trabalhadores Gestores Cidadãos Voluntários	Trabalhadores Voluntários Cidadãos	Cidadãos Utilizadores Gestores Trabalhadores Fornecedores
Lógica de governança	Profissional alargada	Profissional restrita	Profissional alargada	Profissional alargada	Profissional alargada

2.1. Dimensão social

Segundo a tipologia de Gordon (2015), podemos dizer que as organizações que enquadrámos neste grupo pertencem sobretudo à tradição altruísta. Têm na sua origem a mobilização de cidadãos que, numa perspetiva altruísta, se orientam para a resolução de problemas sociais de populações mais vulneráveis. Diferentemente das organizações estritamente caritativas, presentes no setor de onde emergem, estas organizações tendem a distanciar a sua intervenção do que designam de “assistencialismo”.

São organizações que atuam no domínio do acesso à educação e cultura de jovens em situação de desvantagem, serviços sociais e capacitação de pessoas com deficiência, serviços de apoio a famílias e a pessoas em desvantagem, acesso à cultura, promoção do emprego e da empregabilidade e desenvolvimento comunitário de populações vulneráveis. Encontram-se aqui organizações que trabalham em proximidade com o Estado-Providência, contribuindo para a concretização de direitos sociais e culturais. Têm estatuto de IPSS ou de utilidade pública.

As inovações sociais presentes nestas organizações ocorrem, sobretudo, ao nível dos produtos e serviços e das metodologias utilizadas, sendo de destacar que a arte e a cultura desempenham um papel importante na capacitação dos seus públicos em quase todas as organizações, mesmo as que não intervêm primeiramente neste campo. Através das práticas artísticas é possível valorizar a diferença, cultivar a autoestima ou dar voz aos cidadãos. Destaque-se,

por exemplo, a possibilidade de os beneficiários se tornarem também eles próprios capacitadores de outros públicos, em projetos de duas destas organizações. A inovação social em que os seus públicos se envolvem é, também, uma forma de promoção da sua autoestima e da sua imagem na comunidade. Esta perspetiva é transversal aos dois subgrupos.

Estando enquadradas no Estatuto de IPSS, ou por determinação estatutária, existe proibição de distribuição de excedentes, devendo estes ser reinvestidos na organização. Esta é a forma de garantir a orientação social das organizações.

2.2. Dimensão da governança

Este modelo é caracterizado por uma governança profissional alargada ou, num dos casos, profissional restrita. O que é marcante na lógica de governança é a importância que os profissionais assumem em termos da gestão e como *stakeholders*, o que resulta da forte pressão para a profissionalização. Esta profissionalização tem lugar ao nível técnico e é exigida pelo tipo de serviços que prestam, pela sua centralidade no Estado-Providência, e pela complexidade dos problemas e intervenções, e também ao nível da gestão — dada a complexidade e as crescentes exigências do acesso a recursos e prestação de contas, que implicam qualificação e remuneração dos diretores (eleitos ou executivos, quando estes existem).

Os profissionais têm, assim, um peso significativo na tomada de decisão, desde os níveis departamentais, em reuniões de equipa ou reuniões gerais sobre a organização e o planeamento dos serviços, ao nível da presença nos órgãos sociais — com as limitações impostas por lei. A participação de outros *stakeholders* é mais limitada, ainda que ocorra no âmbito das estruturas e regras de tomada de decisão democráticas típicas das associações e das cooperativas, em que a assembleia geral é soberana e a regra democrática é de 1 pessoa, 1 voto.

Na governança profissional alargada existe uma importante diversidade de *stakeholders*, quer entre os membros, incluindo cidadãos, trabalhadores, utilizadores e outros, quer entre os *stakeholders* externos, que incluem os financiadores, os fornecedores, autarquias, comunidade, etc. Nas organizações que têm um carácter filantrópico, os cidadãos são também um importante *stakeholder*, participando nos órgãos sociais, tendo muitos deles estado na origem das organizações.

Todavia, há uma fraca mobilização e adesão aos mecanismos democráticos por parte dos membros e foram identificadas dificuldades de mobilizar os membros, quer para as assembleias gerais, quer para a renovação dos órgãos sociais. Tais dificuldades levam à tendência para a inclusão de trabalhadores nestes órgãos, dado que são os que estão envolvidos no quotidiano das organizações. É neste contexto que se pode estar perante lógicas de governança profissional restrita, em que a variedade de *stakeholders* é menor e existe um afastamento dos outros *stakeholders* relativamente ao funcionamento da organização.

2.3. Dimensão económica

É neste modelo que geralmente se verifica o peso mais significativo das receitas provenientes de financiamentos públicos, mas também onde existe uma significativa variedade nas fontes de recursos, em que se inclui uma pluralidade de fontes públicas. O peso do financiamento público resulta da relação de cooperação entre o Estado e estas empresas sociais, que se traduz em recursos de carácter relativamente estável, sejam eles provenientes de acordos de cooperação ou subsídios de carácter regular e de média duração, que permitem financiar as atividades e as estruturas. Existe também um número significativo de entidades públicas com as quais colaboram em diferentes áreas de intervenção. Estes recursos tendem a ser complementados com receitas de vendas e de filantropia. No que diz respeito às vendas, se se excetuarem as que resultam das participações dos utentes — que podem ser

significativas —, o propósito é sobretudo instrumental. Ou seja, percebem na comercialização de bens e serviços, relacionados ou não com a missão, uma forma de aumentar os recursos para concretizar a missão. 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, são serviços profissionais. Outras vezes, passam pela abertura do acesso dos seus equipamentos a outros públicos ou ainda o desenvolvimento de atividades abertas à comunidade nas suas instalações ou o aluguer das mesmas. 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.

É também neste subgrupo de organizações que existe uma clara preferência pela inversão do *mix* atual de recursos, um peso menor dos recursos públicos e um peso maior dos recursos de vendas. As justificações desta preferência não se prendem tanto com a ideia de escassez de recursos públicos, mas com a ambição de uma maior autonomia que liberte as organizações das flutuações das políticas e das regras que condicionam a gestão dos serviços.

Estas organizações recorrem também a subsídios pontuais, de entidades públicas ou filantrópicas. Ainda que estes subsídios não assumam um peso significativo no *mix* de receitas, são importantes para desenvolver ideias e atividades inovadoras ou para colmatar necessidades de melhoria dos serviços existentes, como reparações e aquisições de equipamentos. A desvantagem destes subsídios é que também eles estão alocados a atividades específicas.

As organizações do segundo subgrupo apresentam uma atitude diferente relativamente ao *mix* de recursos, não considerando que os recursos mercantis sejam a chave da sua sustentabilidade. Em vez disso, privilegiam a variedade das fontes de recursos — que preferem que sejam públicas — de modo a não ficarem reféns de um só financiador, e que o Estado reconheça o caráter de interesse geral das suas atividades e se responsabilize por elas. São também organizações em que a relação com o apoio público é menos estável, estando mais sujeitas a flutuações do financiamento associadas ao financiamento por projeto. Assim, consomem uma parte significativa da sua energia em busca de recursos monetários e não monetários para garantir a continuidade das suas operações.

As organizações deste modelo acedem também a recursos provenientes de donativos individuais ou de empresas locais, que, não sendo significativos, permitem margem de manobra relativamente ao modo como são alocados, possibilitando o financiamento de despesas não admitidas pelas outras fontes, como, por exemplo, juros de empréstimos.

As receitas provenientes de membros — quotas e joias — são marginais, uma vez que se trata de associações que servem públicos vulneráveis.

Os recursos não monetários podem assumir uma importância significativa e incluir a cedência de edifícios ou de terrenos para construção para a instalação das organizações e seus serviços ou o apoio relativamente aos custos em eletricidade e água. Estes tipos de apoio, geralmente por parte de entidades públicas, estão associados ao reconhecimento do papel das organizações nas comunidades ou a contrapartidas da prestação de serviços públicos por parte das organizações. Por exemplo, num dos casos, a instalação num edifício público tem como contrapartida o desenvolvimento gratuito de atividades de apoio a um grupo social específico.

As organizações do primeiro subgrupo são de grande ou média dimensão, o que significa que as receitas totais anuais e os ativos totais são superiores a um milhão de euros, havendo uma organização em que são superiores a cinco milhões de euros. Concomitantemente, o número de trabalhadores é significativo, sendo o grupo em que se encontra o maior número de

trabalhadores, acima dos 170 nas grandes e de 74 nas médias. As organizações do segundo grupo são de pequena dimensão. Proporcionalmente, o voluntariado é mais importante nestas.

3. Empresas de inserção pelo trabalho (WISE)

Na perspetiva de Defourny, Nyssens e Brolis (2018), as WISE encontram-se como subgrupo do modelo das organizações não lucrativas empreendedoras e no subgrupo do modelo das cooperativas sociais. Em Espanha, são um dos tipos de empresa social (Díaz-Foncea *et al.* 2017). Nos países do Sul da Europa, este tipo de empresas sociais surgiu na década de 1970 (França) e no início dos anos 1980 (Espanha e Portugal), tendo sido institucionalizadas como instrumento das políticas de emprego na década de 1990 (Petrella *et al.* 2021). Assim, desenvolveram-se em articulação com as políticas públicas, sendo que em Portugal, em 2004, chegaram a ser 512 (Quintão 2008), graças à política do Mercado Social de Emprego. Todavia, o fim dessa política, em 2015, significou o fim da esmagadora maioria destas empresas, tendo apenas persistido com vitalidade onde as políticas de apoio ainda existem, como a Região Autónoma dos Açores. Em Espanha e França, estas organizações não deixaram de se desenvolver. Algumas adotaram formas legais típicas do setor lucrativo, mas com limitações em relação à governança e distribuição de excedentes, tendo organizações não lucrativas como principal sócio ou acionista. Em Portugal, esta ligação às organizações não lucrativas é mais estreita, com uma tendência para empresas de inserção pelo trabalho funcionarem como unidades produtivas, sem autonomia jurídica, que foi a prática mais comum no âmbito das políticas de promoção destas empresas. As organizações-mãe tendem a encarar estas empresas como fonte de integração e fonte de recursos. Noutros casos, porém, verifica-se uma autonomização jurídica, sendo que poderá ser esta a lógica de evolução deste modelo no futuro. Como referido, com exceção dos Açores, as políticas já não favorecem o desenvolvimento destas empresas (empresas de inserção e centros de emprego protegido) dada a preferência pelo apoio à integração em mercado de trabalho aberto.

No caso das unidades produtivas de organizações da economia social, as empresas sociais são percebidas no contexto da **identidade** da organização-mãe. No caso de empresas de inserção com forma jurídica autónoma, esta pode ser também uma referência identitária, ainda que, no caso estudado, a missão se sobreponha à identidade organizacional como cooperativa. Quanto ao conceito de empresa social, este é percebido como estando associado a atividades produtivas e à comercialização, como é o caso de todas as empresas estudadas.

O que distingue estas empresas é que a capacidade produtiva dos seus trabalhadores é, em geral, bastante limitada, pelo que estes dificilmente encontrariam colocação no mercado de trabalho. São, por isso, uma oportunidade de acesso ao emprego e aos direitos sociais por parte de pessoas em situação de desvantagem. Assim, estas empresas são adaptadas às capacidades dos seus trabalhadores em tipo de atividades e ritmos de trabalho. A procura de oportunidades no mercado está sempre dependente dos limites dos seus trabalhadores.

Em termos de empresa, no sentido de ter algum volume de trabalho e nos podermos posicionar no mercado com determinados objetivos, somos vulneráveis. Vamos fazendo, vamos aceitando os desafios que nos são colocados. Temos aumentado o número de clientes, mas tendo sempre a possibilidade de dizer que não. (Estudo de caso, Entrevista)

Tabela 8-4. Características do modelo das empresas sociais de integração pelo trabalho

	ESIT1	ESIT2	ESIT3
Identidade expressa	Economia social	Empreendedorismo social	Economia solidária
Empresa social	Atividades produtivas	Atividade sustentada no mercado	Atividades produtivas
Inovação social	Produção adaptada, acompanhamento, abertura dos espaços à comunidade, marca da organização nos produtos	Produção adaptada, habitação comunitária, lógica de coprodução, codecisão e corresponsabilização,	Produção adaptada, acompanhamento, marca da organização nos produtos e serviços
Relação com o mercado	Inclusão	Inclusão	Inclusão
Relação com o Estado	Cooperação	Pontual/cliente	Cooperação
Relações com a filantropia	Inexistente	Donativos	Inexistente
Relação com os membros	Inexistente	Residual	Inexistente
Recursos não monetários	Central	Central	Central
Dimensão	Pequena	Micro	Pequena
Participação na decisão	Trabalhadores	Utilizadores Cidadãos Voluntários Trabalhadores	Trabalhadores
Lógica de governança	Profissional restrita	Democrática restrita	Profissional restrita

3.1. Dimensão social

A tradição que mais se associa a estas empresas é a altruísta, pois elas resultam da mobilização de organizações da economia social e de profissionais e dirigentes destas com o objetivo de resolver problemas de inclusão social e laboral de grupos desfavorecidos, como pessoas com deficiência, pessoas com doença mental ou outras pessoas com dificuldade de integração no mercado de trabalho. Em todos os casos, as WISE foram criadas por organizações da economia social, havendo dois casos em que estão enquadradas nestas organizações como unidades produtivas e um caso em que se autonomizou sob a forma de cooperativa de serviços e de solidariedade social. Dada a especificidade das WISE em Portugal, não surpreende que a sua criação tenha tido origem em OES. Destaque-se, porém, em termos da organização com estatuto jurídico, que esta criação mobilizou técnicos de várias áreas de apoio, cidadãos e utilizadores.

A missão destas organizações é a geração de emprego e a equidade e capacitação de pessoas em situação de desvantagem. O tipo de bens que produzem não se orienta para os seus públicos, pelo que não são centrais para a missão da organização, podendo estar relacionados ou não com a missão. Nos bens por elas produzidos e em geral vendidos a preço de mercado, identificámos os seguintes: produção alimentar, *catering*, olaria, carpintaria, agricultura e jardinagem, lavandaria, limpeza.

A inovação social das organizações neste modelo reside no facto de as características dos postos de trabalho e os ritmos de produção serem adaptados às características dos trabalhadores, percebendo-se o trabalho como mecanismo de inclusão, autonomização e capacitação. As unidades produtivas estão também associadas a outros serviços de apoio social dos beneficiários-trabalhadores no domínio do apoio técnico e psicológico, da formação e reabilitação, e até mesmo da habitação. A venda de produtos com a imagem de marca da organização e o contacto dos públicos com a comunidade contribuem para reduzir o estigma e a exclusão social. O modelo cooperativo pode reforçar a capacitação dos públicos ao criar espaços de codecisão envolvendo profissionais e utentes.

A distribuição de excedentes destas organizações faz-se para a empresa-mãe, no caso de unidades produtivas de OES, constituindo uma fonte de receitas que é reinvestida nos serviços destas organizações. No caso de organizações autónomas, na medida em que assumam a forma legal de cooperativa de solidariedade social, a distribuição de excedentes também está vedada, fazendo-se para melhoria dos restantes serviços. Nos dois primeiros casos, os trabalhadores estão integrados nos quadros de pessoal das organizações-mãe — o que, curiosamente, exclui estas organizações da possibilidade de serem abrangidas pelas cláusulas sociais da contratação pública, pois estes trabalhadores representam menos de 30% da força de trabalho. No segundo caso, existe uma combinação entre subsídios individuais e retribuições marginais.

3.2. Dimensão da governança

O aspeto mais fraco deste modelo de empresa social é o da governança. Tal resulta do facto de as empresas estarem integradas em organizações da economia social, não possuindo autonomia jurídica nem órgãos próprios de governança, fundindo-se nas organizações-mãe como um dos seus serviços. Existe a possibilidade de tomada de decisão ao nível dos profissionais em reuniões departamentais. Quando se dá a autonomização jurídica destas empresas sociais para a forma cooperativa, a governança é democrática. No caso da forma de cooperativa, esta pode envolver como cooperadores os utilizadores (que são trabalhadores das unidades produtivas), mas também voluntários, cidadãos e trabalhadores orientados para a missão destas empresas sociais, assumindo, assim, um carácter *multistakeholder*. Os *stakeholders* externos são sobretudo clientes e fornecedores, importantes nas suas atividades económicas, e OES com as quais desenvolvem atividades. No caso estudado, existe o envolvimento dos utilizadores ao nível dos órgãos sociais e da tomada de decisão quotidiana, numa perspetiva de ajustamento das responsabilidades produtivas da organização às capacidades dos utilizadores-trabalhadores. Pelo envolvimento de cidadãos e voluntários além dos utilizadores e profissionais, a lógica de governança aproxima-se mais da governança democrática alargada. Ao nível da governança democrática, há elementos de proximidade com o modelo das cooperativas sociais, mas a dimensão altruísta das suas origens e do envolvimento dos cidadãos nas WISE também as afasta deste modelo.

3.3. Dimensão económica

Neste modelo, destacamos a relevância que a dimensão económica possui nestas empresas, numa dupla vertente. Por um lado, o desenvolvimento de uma atividade produtiva e o enquadramento laboral é, ele próprio, o mecanismo de inclusão social. Por outro lado, estas empresas tendem a atuar no mercado através da venda dos seus produtos e serviços, de onde retiram uma parte importante dos seus recursos. É assim que nos casos estudados identificámos um peso das receitas de vendas superior a 50%. Assim, o modo como estas empresas abordam os objetivos da sua participação no mercado é na perspetiva da inclusão, utilizando os mecanismos de acesso ao emprego, à remuneração e aos direitos laborais e sociais para os seus objetivos.

O financiamento público assume também um papel importante, permitindo compensar o facto de estas empresas não serem competitivas em mercado aberto, dados os seus objetivos de inclusão laboral, ou, para o ser, teriam de pôr os referidos objetivos em segundo plano. Como nos referia a coordenadora do setor das empresas sociais num dos estudos de caso, em mercado de trabalho aberto, os seus trabalhadores nunca conseguiriam receber o salário mínimo nacional. Assim, a relação financeira estabelecida com o Estado é de cooperação no âmbito das medidas ativas de emprego e da formação profissional ou, ainda, dos subsídios individuais, por exemplo, no âmbito do Rendimento Social de Inserção.

Em organizações mais jovens, o apoio público tem um caráter pontual, e as receitas têm de ser complementadas com outros recursos, como, por exemplo, donativos e recursos não monetários.

No que se refere aos recursos não monetários, é de sublinhar a cedência por parte das organizações-mãe de edifícios e equipamentos, e de trabalhadores ou voluntários em todos os casos — bem como outro tipo de donativos em espécie que tende a compensar a escassez de recursos financeiros.

As empresas destes grupos são de pequena dimensão ou microempresas. As de pequena dimensão possuem receitas acima de 500 000 euros, sendo que as microempresas possuem receitas abaixo dos 30 000 euros. O número de trabalhadores tem uma relação direta com as receitas, na medida em que o objetivo destas organizações é justamente o da criação de emprego.

4. Empresas da economia solidária

Na perspetiva de Defourny, Nyssens e Brolis (2018), neste modelo integrar-se-ia um subgrupo do modelo das cooperativas sociais. Consideramos que em Portugal, mais do que em outros países europeus, existem aspetos distintivos em relação à economia solidária. Reportando-se às empresas da economia solidária no Brasil, Gaiger, Ferrarini e Veronese (2015) apontam como sendo específica destas a prioridade à solidariedade, que, ao alargar o seu contexto, adquire uma perspetiva de gestão do bem comum e de noções de justiça e interesse público. Associa-se a ação coletiva envolvendo trabalhadores, estratégias de classe ou lutas pela cidadania em torno de temas como o bem-estar, o reconhecimento e uma vida significativa.

No que se refere à **trajetória institucional**, a economia solidária não é reconhecida legalmente em Portugal continental, ao contrário do que ocorre em França, onde existe a Lei de Bases da Economia Social e Solidária, e de Espanha, onde tem sido assumida em vários municípios, como Barcelona. É, aliás, no cooperativismo integral de Espanha que dois dos casos estudados encontram uma das inspirações. Em Portugal, surgiu pela primeira vez aplicada a iniciativas de integração pelo trabalho, ancorada no desenvolvimento comunitário e na luta contra a pobreza nos Açores, no que ficou conhecido como o modelo de economia solidária da Macaronésia (Amaro 2009) surgindo como um conceito próprio e correspondendo a práticas novas ou renovadas, nas “vizinhanças” ou mesmo no terreno da chamada Economia Social. Preliminarmente, pode definir-se a Economia Solidária como as atividades económicas que se referenciam pela procura nuclear de práticas de solidariedade (em vários sentidos, como se verá, o que implica uma perspectiva sistémica, e não meramente social. Entretanto, as conceptualizações da América Latina e europeias também tiveram eco em Portugal, levando a que um número crescente de organizações se reconhecesse no conceito e que este aparecesse em redes de organizações, nomeadamente no âmbito da ANIMAR e, mais tarde, na RedPES. Também a academia tem prestado atenção a este conceito, quer na formação, quer na investigação, frequentemente em aliança com as organizações. Assim, o que o conceito de economia solidária tem de específico, nomeadamente em relação ao de economia social, é a ênfase nas dimensões económica e política, implicando um projeto de democratização da economia.

O conceito com o qual as organizações melhor se identificam é, portanto, o de **economia solidária**, que pode vir associado ao de cooperativismo e a outros conceitos que apontam para a perspetiva alternativa e ética da missão destas organizações (agroecologia, permacultura, soberania alimentar, decrescimento, etc.). Assim, a perceção da ligação da economia solidária ao cooperativismo é inspirada pelas experiências da economia solidária no Brasil,

de autogestão e autoorganização, para a resolução de problemas individuais e coletivos, nomeadamente de acesso a trabalho e a rendimentos. Por outro lado, o conceito também é associado ao de uma alternativa à economia mercantil no que se refere ao foco noutros tipos de valor que não o monetário, nomeadamente o valor social e o ambiental. Trata-se, assim, de uma perspetiva substantiva da economia, atenta às interdependências entre seres humanos e entre estes e a natureza.

A economia solidária, para mim, é o que resume melhor aquilo que é a nossa perspetiva aqui, que é criar uma economia muito mais baseada no valor de uso e não de troca. Temos uma perspetiva da economia muito mais integral a todos os níveis, quer na questão do território, quer nas pessoas. (Estudo de caso, Entrevista)

Esta identidade significa que estas organizações se aproximam mais de uma tradição ética, conforme caracterizada por Gordon (2015), ou seja, uma perspetiva de interdependência entre os seres humanos e estes e a natureza, a criação de possibilidades de formas de vida alternativas e uma agenda de mudança radical relativamente aos modos de vida.

O **cooperativismo integral**, que se encontra em algumas organizações que estudámos, assume-se como alternativa ao cooperativismo coletivista, por um lado, e ao empreendedorismo individualista, por outro. Estas cooperativas possuem uma dimensão alternativa, oferecendo-se como uma resposta para formas sustentáveis de vida e de organização em sociedade, e formulando uma crítica ao modelo capitalista global. Aqui, valoriza-se o contributo de cada indivíduo para o coletivo, bem como as suas necessidades e perspetivas individuais.

Ao mesmo tempo que responde a uma necessidade muito concreta de facilitar a organização do trabalho, em contexto de crescente precarização, assume uma agenda alternativa de organização da produção e do consumo — daí os participantes serem chamados de prossumidores —, favorecendo as relações locais e de proximidade, e de valorização de outras dimensões, como o desenvolvimento pessoal e a construção de comunidade.

Acho que nós temos que mudar muito em termos de organizações económicas, em termos da forma como elas também se articulam a todos os níveis, em termos das pessoas, de produtividades, de eficiências e de envolvimento. Portanto, a figura da cooperativa é, para mim, claramente a figura com necessidade de adaptação. (Estudo de caso, Entrevista)

Outro aspeto determinante das conceções de economia solidária, e das cooperativas integrais como expressão organizacional, é a sua ancoragem nos territórios e na proximidade, onde se desenvolvem relações de reciprocidade. A forma de cooperativa integral pretende responder à multiplicidade de relações existentes nos territórios, ao alimentar a relação entre produtores, consumidores e cidadãos, a partilha de necessidades e a procura de soluções comuns. Existe, assim, uma orientação que se estende do âmbito das organizações para toda a comunidade.

Entre as organizações deste modelo, encontrámos uma perspetiva crítica do assistencialismo e um distanciamento em relação ao sistema político.

É autossustentável, autónoma, não depende do sistema político, de subsídio. Faz parte dos princípios cooperativos não ser dependente do sistema político. (Estudo de caso, Entrevista)

Quanto ao **conceito de empresa social**, as organizações identificam-se com ele, entendendo-o como projetos empresariais que geram economia, possuindo também as vertentes sociais e ambientais, o envolvimento da, e com a, comunidade, a geração de emprego e o respeito pelo direito dos trabalhadores. Posicionam-se contra um conceito de empresa social que signifique a assunção das funções do Estado por organizações não lucrativas ou lucrativas.

Se definirmos a empresa social como a ideia da socialização de uma entidade jurídica que normalmente está limitada a um grupo fechado de indivíduos e que, por ser uma cooperativa, se socializa no sentido em que toda a gente pode ser membro, então, nesse sentido, podemos ser considerados como empresa social. (Estudo de caso, Entrevista)

Num dos casos, o conceito de empresa social é percebido como uma conceção neoliberal de atuação das organizações, que surge em contexto de retração do Estado. Os próprios conceitos são questionados na sua origem, referindo-se que a classificação implica uma forma de exercício de poder sobre as práticas e as organizações. Assim, defende-se que as organizações devem fazer valer os conceitos que emergem delas, dão sentido às suas práticas e fazem sentido nas suas comunidades.

Tabela 8-5. Características do modelo das empresas da economia solidária

	ESS1	EES2	EES3
Identidade expressa	Economia solidária	Economia solidária	Reciprocidade
Empresa social	Atividade económica, fins sociais e ambientais, gestão partilhada	Atividade económica, fins sociais e ambientais, gestão partilhada	Conceito neoliberal de atuação das organizações
Origem	Cidadãos/trabalhadores	Habitantes	Habitantes
Inovação social	Sociocracia, circuitos curtos de produção e consumo, preço justo, sensibilização e educação, redes locais	Sociocracia, circuitos curtos de produção e consumo, moeda local, preço justo, sensibilização e capacitação, redes locais	Valorização de todos os conhecimentos para a intervenção, capacitação e reconhecimento pela cultura e a arte, participação da comunidade na intervenção
Relação com o mercado	Alternativa	Alternativa	Mudança
Relação com o Estado	Inexistente	Inexistente/cliente	Cooperação
Relação com a filantropia	Inexistente	Inexistente	Fundações
Relação com os membros	Central	Central	Não existente/clientes
Recursos não monetários	Central	Suplementar	Central
Dimensão	Pequena	Pequena	Média
Poder Decisão	AG/Cons.	AG/Cons.	AG/Cons.
Participação na decisão	Trabalhadores, Utilizadores, Gestores, Sócios, Fornecedores, Voluntários, Cidadãos, Especialistas, Investidores	Trabalhadores Utilizadores Gestores Comunidade	Trabalhadores, Direção, Especialistas, Utilizadores, Comunidade, Cidadãos
Lógica de governança	Participativa alargada	Participativa alargada	Participativa alargada

4.1. Dimensão social

Os empreendedores deste modelo são coletivos. As organizações emergem na sequência de um processo de mobilização de habitantes de um determinado território ou da mobilização de produtores/consumidores. Os cidadãos mobilizam-se para promover o desenvolvimento de comunidades em situação de desvantagem, em que é evidente o desinvestimento, quer do setor público, quer do setor privado, ao mesmo tempo que criam condições para que eles próprios concretizem as suas aspirações e respondam às suas próprias necessidades. Percebem-se como desenvolvendo modelos organizacionais e produtivos que concebem a construção de um futuro alternativo, dando resposta a problemas sociais e/ou ambientais.

Num dos casos, a forma cooperativa surge como uma consequência lógica do modelo agroecológico de produção, que procura uma conexão com as comunidades no processo de produção. Assim, o projeto assenta na ideia de construção de uma comunidade, entendida como um grupo de pessoas que se junta para resolver um conjunto de problemas que lhes são comuns.

Num outro caso, existem vários elementos que aproximam a organização do modelo das empresas comunitárias, conforme o conceito explorado por Peredo e Chrisman (2006) a partir do estudo de organizações populares em comunidades empobrecidas. Nestes contextos, o empreendedor é toda a comunidade e a relevância dos laços comunitários e do capital social é muito significativa.

Os territórios onde as organizações estão instaladas podem ser rurais ou urbanos mas partilham o facto de serem territórios vulneráveis. As missões das organizações estruturam-se em torno do desenvolvimento comunitário, educação, sustentabilidade ambiental, preservação da biodiversidade e geração de rendimento para trabalhadores ou pessoas em situação de vulnerabilidade. As atividades comerciais que desenvolvem são, em geral, centrais para a sua missão. A inclusão de indivíduos não é vista dissociada das comunidades em que se inserem, pelo que as suas atividades tendem a extravasar os seus públicos diretos ou os seus trabalhadores. Além disso, possuem um projeto de sociedade que vai além dos grupos e territórios envolvidos — proteção ambiental, antirracismo, autonomia.

Neste modelo, a inovação social ocorre ao nível da forma de organização, promovendo-se a participação da comunidade na organização e uma relação estreita entre a organização e as redes e organizações da comunidade. Existe também experimentação de alternativas que promovam o desenvolvimento sustentável local e comunitário, quer ao nível da forma de fazer economia, quer ao nível das formas de produção. Existe uma valorização dos saberes tradicionais ou locais e um interesse na investigação e na ligação a universidades e centros de investigação que informam a reflexividade sobre a intervenção. A concretização da missão implica a extensão da intervenção para a sociedade através de iniciativas de sensibilização e de educação, bem como redes e defesa de causas.

Existem regras relativas à distribuição de excedentes associadas à forma legal deste tipo de organizações, nomeadamente as cooperativas ou as associações de solidariedade social, o que garante que o objetivo social permanece prioritário. Em duas cooperativas, existe a possibilidade de distribuição de excedentes, em função do trabalho desempenhado, depois da alocação às reservas obrigatórias e estatutárias.

4.2. Dimensão da governança

Este modelo destaca-se pela sua forte dimensão de governança participativa, pelo que o designámos de governança participativa alargada, reportando-nos às lógicas de tomada de decisão e à participação dos *stakeholders*.

A tomada de decisão tende a não se restringir aos membros e aos órgãos democráticos formais, através de várias formas de alargamento da participação, como, por exemplo, abrindo as assembleias gerais ou as reuniões de direção a outras pessoas além dos membros e, muito em particular, das comunidades, implicando fronteiras organizacionais porosas. Encontramos também outras metodologias participativas de tomada de decisão, lado a lado com as lógicas democráticas dos órgãos formais, como é o caso da sociocracia. Podem encontrarse, ainda, outros órgãos e mecanismos de apoio ou tomada de decisão que alargam o espectro da participação, incluindo os seus *stakeholders*, como os processos de democracia participativa local, *think thanks* ou fóruns de produtores e consumidores.

É também neste modelo que surge o espectro mais amplo de *stakeholders* que são envolvidos nas organizações de múltiplas formas, onde a sociedade e as comunidades locais têm uma importância significativa, resultante frequentemente, neste último caso, da ancoragem territorial e da missão orientada para a regeneração dos territórios. Para a sociedade, as organizações orientam a sua missão no âmbito da perspetiva transformadora que tendem a possuir.

Este tende também a ser um modelo onde as organizações se envolvem mais na governação local, e não só, através da articulação em redes interorganizacionais de promoção de causas, aprendizagem mútua e colaboração, e dialogando com o poder local ou nacional como parte integrante da sua orientação para a transformação social.

4.3. Dimensão económica

As empresas da economia solidária tendem a encarar as suas atividades económicas numa perspetiva de alternativa, desenvolvendo práticas económicas e modelos organizacionais alternativos às lógicas mercantis dominantes, numa perspetiva de mudar a economia. A sua sustentabilidade depende de atividades comerciais e lógicas económicas alternativas, ancoradas no princípio da reciprocidade, como moedas sociais, comércio justo, circuitos curtos de produção e consumo, etc. Estas organizações manifestam perspetivas que têm em conta a ideia de economia substantiva. Esta economia substantiva assenta no princípio da reciprocidade — que presume a interdependência, a cooperação e a confiança das relações face a face ancoradas nos territórios — em alternativa à economia mercantil, assente na competição, na atomização e na impessoalidade.

Nos casos estudados, ambiciona-se uma autossuficiência dos territórios, implicando uma maior autonomia relativamente às cadeias globais de produção e consumo, e às suas consequências no ambiente e nas pessoas, uma maior proximidade entre os produtores e consumidores, e a melhoria da capacidade económica dos territórios e pessoas.

Entre as práticas identificadas nos estudos de caso, encontrase como exemplo os circuitos curtos de produção, assentes em redes de produtores e consumidores, chamados de prossumidores, que acordam entre si preços e quotas de produção, numa perspetiva de partilha de risco, ou que se comprometem com as matérias-primas e os mercados locais.

A lógica de fixação dos preços também é diferente, pois, em vez de serem estabelecidos no mercado, são calculados com base nos custos de produção. Implicar os consumidores e privilegiar as relações locais é também uma estratégia organizacional para fazer face à desigualdade de circunstâncias e de preços em que se encontram quando concorrem em mercado aberto.

Assim, para parte das organizações deste modelo, existe um peso significativo dos recursos provenientes de vendas de produtos que contribuem para atingir a sua missão ambiental e social, ao mesmo tempo que as atividades económicas geram emprego e rendimento aos seus cooperantes.

Por outro lado, também encontramos uma organização em que os subsídios públicos são importantes, e o peso das atividades mercantis é diminuto, pois os utilizadores dos bens e serviços que produzem são pessoas em situação de vulnerabilidade. Trata-se de uma organização que atua no campo dos serviços sociais, ao mesmo tempo que intervém de muitas outras formas na comunidade, desde a dimensão cultural à económica. Perpassa na abordagem a estas áreas uma dimensão de reciprocidade, que envolve toda a comunidade, e implica que exista uma parte importante de recursos não monetários que não é possível contabilizar.

Os recursos não monetários que circulam neste modelo são sobretudo de carácter bidirecional, ou seja, assentes no princípio de reciprocidade em que membros, cidadãos, organizações da economia social, universidades e académicos se envolvem em trocas de trabalho, apoio técnico e formação que permitem desenvolver a missão comunitária e social das organizações.

Na sua maioria, são organizações de média e pequena dimensão, o que significa que as receitas totais anuais e os ativos totais são superiores a 100 000 euros. Uma organização encontra-se acima do milhão de euros. Todavia, o número de trabalhadores varia entre 1 e 80.

5. Negócios sociais

Os negócios sociais são a espécie mais nova do “zoo das empresas sociais”. São identificadas nas tipologias internacionais, podendo aparecer com outras designações, como empresas sociais com fins lucrativos (Spear *et al.* 2017), sociedades com finalidades sociais e empreendedores sociais (Fraisse *et al.* 2016), empresas sociais de responsabilidade limitada (*limited company social enterprises*) (Borzaga, Poledrini e Galera 2017), negócios com objetivos sociais (Young e Lecy 2014), nem todas designando exatamente a mesma realidade. De facto, conforme documentado por Alter (2007), entre o setor não lucrativo e o setor lucrativo existem vários tipos de práticas que podem, para alguns autores, ser englobadas nas empresas sociais ou dar origem a distinções internas entre as organizações deste espectro. Um exemplo é o caso da tipologia de Ávila e Amorim (2021), que, estudando a identidade organizacional entre o social e o mercantil, identificam um tipo de empresa social, que designam de negócio social, combinando elevada orientação social e elevada orientação mercantil, e um outro tipo, que designam de negócios além do lucro, em que a orientação mercantil se sobrepõe à orientação social. Não incluímos este último tipo de empresa no âmbito das empresas sociais.

Defourny, Nyssens e Brolis (2018) identificam como modelo de negócio social as organizações que combinam uma orientação comercial e uma missão social. Identificam também uma diversidade de missões sociais e atividades económicas, em que as organizações tendem a vender os seus serviços a preços de mercado e não dependem de voluntários. Tendem também a ser criadas por uma pessoa e ter uma forma legal diversa, que inclui empresas comerciais. A governação pode estar centralizada no proprietário ou numa direção composta por gestores, investidores e trabalhadores. Um grande número delas não tem limitações à distribuição de excedentes. A dimensão destas empresas é pequena e média.

Este modelo é, pois, constituído pela combinação de uma missão social e uma orientação mercantil, liderada por um indivíduo com um espírito empreendedor familiarizado com as — ou sensível às — práticas de negócios do setor lucrativo. Para muito indivíduos, pode ser a forma de compatibilizar as suas aspirações empreendedoras com uma intervenção ética no mundo.

Em Portugal, este modelo é emergente, estando associado à ideia de que a forma legal é menos relevante do que a ação empreendedora e a inovação social. A forma de sociedade por quotas ou sociedade anónima é vista como a que melhor traduz a abordagem destes empreendedores, mas podem ser escolhidas outras formas que melhor se adequem ao tipo de atividades que pretendem desenvolver e ao momento do ciclo de vida do projeto. Por vezes, a forma legal é alterada ao longo do projeto, que, tipicamente, pode começar como associação e evoluir para sociedade por quotas ou anónima. Outras vezes, podem ser criadas duas entidades legais, como acontece num dos estudos de caso. Nos casos estudados, o projeto nasceu antes de ter sido definida a forma legal e é evidente que existe uma procura da melhor forma legal adaptada ao projeto.

A ideia de que a forma de empresa lucrativa não é impeditiva da prossecução de objetivos sociais através de inovações sociais está presente na iniciativa Portugal Inovação Social, onde tanto as organizações da economia social como as organizações e as empresas privadas se podem candidatar às linhas de financiamento das parcerias para o impacto e aos títulos de impacto social. Esta iniciativa está em linha com as perspetivas desenvolvidas na União Europeia e assume um novo ecossistema que envolve o setor lucrativo, tanto como executante de projetos sociais como investidor social.

Perante esta diluição de fronteiras entre o setor lucrativo e o setor social, e a inexistência de quadros legais que permitam a compatibilização das ferramentas típicas das empresas lucrativas com os fins sociais, emerge o perigo de estratégias oportunistas, temidas tanto pelo setor da economia social como pelos empreendedores sociais dos casos estudados.

No nosso estudo, o conceito de **inovação social** é aquele com o qual as organizações deste modelo mais se identificam, percebido como formas disruptivas potenciadoras de novas formas de fazer economia, ligadas ao terceiro setor, mas ultrapassando as práticas de caridade, sendo sustentáveis, mas mantendo a orientação para as pessoas e não para o lucro. Existe, assim, a percepção de alguma distância em relação às práticas tradicionais do setor não lucrativo: «Sentimos que estamos um bocadinho fora daquilo que é o tradicional do terceiro setor ou da economia solidária» (Estudo de caso, Entrevista). O conceito de empreendedor social define, também, o papel e a identidade dos fundadores destas organizações.

A inovação social ocorre ao nível do produto com potencial de transformação social. Está também associada à ideia de cocriação, implicando parcerias intersetoriais, numa perspetiva de gerar benefícios para todos os setores: «Por isso o cocriar, o conseguir envolver o segundo setor num setor social e, se isto poder gerar receita, esta pode ser partilhada e distribuída» (Estudo de caso, Entrevista).

Relativamente ao conceito de **empresa social**, é enfatizada a relação entre a dimensão social e a dimensão económica, nomeadamente através da prossecução de uma missão social que procura contribuir para o bem-estar social de grupos sociais e da sociedade, com base numa atividade económica sustentável. A questão da forma jurídica é irrelevante face às práticas, pois esta identidade ocorre independentemente de se ter forma de sociedade por quotas ou de associação.

Mesmo com todo um registo, ou uma figura jurídica, igual a uma empresa normal, no nosso ADN, na nossa missão, na nossa visão, é uma empresa social porque dá onde deve dar, oferece onde sente que pode oferecer e cobra de forma ajustada à dimensão de cada um. Por isso, não é só para estes ou só para aqueles, e não explora. É completamente social do ponto de vista daquilo que é a sua atitude perante o mercado. (Estudo de caso, Entrevista)

Eu acho que é uma empresa social, na medida em que a empresa social é uma empresa normal só que os lucros ou os dividendos que possam ser feitos serão reinvestidos e não distribuídos pelos eventuais investidores. (Estudo de caso, Entrevista)

A questão da autossustentabilidade no mercado é, assim, um elemento identitário forte, bem como a relação com os seus investidores sociais: «Ao fim e ao cabo, o que eles esperam é que o projeto seja autossustentável. Colocam o dinheiro quase como se fosse capital-semente para que o projeto crie condições para se autossustentar» (Estudo de caso, Entrevista). Todavia, a relação com o mercado vai para lá da sustentabilidade económica dos projetos, ela é também a via para prosseguir a missão, pois, através da disseminação dos produtos inovadores, mudam-se as consciências e as práticas dos consumidores e das empresas.

Está presente a ideia de que não existem formas jurídicas que acompanhem este tipo de ideias e iniciativas inovadoras e, portanto, torna-se necessária uma adaptação (muito própria e proativa) dos modelos jurídicos existentes, contribuindo para a diversidade organizacional destas iniciativas.

Tabela 8-6. Características do modelo dos negócios sociais

	NS1	NS2	NS3
Identidade expressa	Inovação social	Inovação social	Inovação social
Empresa social	Combinação de fins sociais e práticas mercantis, sem objetivo lucrativo	Combinação de fins sociais e práticas mercantis, sem objetivo lucrativo	Combinação de fins sociais e práticas mercantis, sem objetivo lucrativo
Inovação social	Mercado — forma de promover a missão. Preço justo. Clientes contribuem para a missão.	Rede alargada de parcerias com o setor público e privado para coprodução do serviço.	Iniciativas de educação e sensibilização do público. Mercado — forma de promover a missão. Fornecedores contribuem para a missão. Preço justo.
Relação com o mercado	Mudança	Mudança	Mudança
Relação com o Estado	Inexistente/cliente	Inexistente/cliente	Inexistente/cliente
Relação com a filantropia	Fundações	Fundações	Donativos, Fundações
Relação com os membros	Não existente	Não existente	Não existente
Recursos não monetários	Complementar	Central	Central
Dimensão	Micro	Micro	Micro
Participação na decisão	Investidores	Trabalhadores Gestores Cidadãos	Voluntários, Utilizadores, Cidadãos, Especialistas, Voluntários, Fornecedores
Lógica de governança	Capitalista alargada	Profissional restrita	Profissional alargada

5.1. Dimensão social

Este modelo é marcado pela tendência para o empreendedorismo social individual, tratando-se de projetos sociais com um forte cunho pessoal, em que a trajetória e a inspiração do/a empreendedor/a se reconhecem e moldam a visão e a missão da organização.

A missão ocorre no campo da equidade e capacitação ou proteção ambiental, e os bens e serviços incluem a moda sustentável, a capacitação de pessoas vulneráveis educação e a sensibilização.

A inovação social reside nos próprios produtos/serviços e também na forma e estratégias com que estas organizações percebem e abordam o mercado, numa perspetiva de este ser o instrumento de concretização da missão. Introduzem, assim, lógicas inovadoras, como os da fixação de preços numa lógica de preço justo e uma relação com fornecedores, clientes e parceiros concebida numa perspetiva de coprodução.

A questão da limitação da distribuição de excedentes relaciona-se com a forma legal, sendo que é o modelo em que poderá não existir tal limitação. Na forma de sociedades por quotas esta limitação não só não existe como não é bem aceite em termos legais, pois se presume que estas organizações são lucrativas. Em alguns países, foram criadas figuras jurídicas para permitir distinguir estas das empresas lucrativas. No caso da forma associativa, existem constrangimentos totais à distribuição.

5.2. Dimensão da governança

Neste modelo, a dimensão da governança democrática é a menos saliente, e não apenas porque este modelo pode incluir formas jurídicas em que a governança democrática não existe, como é o caso das sociedades por quotas ou das sociedades anónimas. Esta dimensão é, na verdade, irrelevante, dada a tendência para a concentração na visão do/a empreendedor/a individual e do seu projeto de inovação social, por um lado, e a relevância dos modelos de gestão e eficiência mercantil, cuja temporalidade é incompatível com as práticas democráticas. Assim, consideramos que o tipo de governança que melhor descreve este modelo é o da governança capitalista alargada, mas também se pode encontrar uma governança profissional, em que a forma associativa impõe procedimentos democráticos.

A forma de sociedade determina a diferença de poder relativamente à capacidade de decisão, pois esta depende do capital detido pelos sócios. A gestão encontra-se centrada na figura do sócio gestor ou do diretor-geral, ou do/a empreendedor/a. No caso de uma das associações, encontramos também mecanismos que visam assegurar o controlo da missão por parte dos fundadores.

Todavia, as limitações democráticas internas não impedem, sobretudo quando se trata de associações, que exista um vasto número de *stakeholders* que podem estar presentes nos órgãos formais da organização, como voluntários, utilizadores, cidadãos e trabalhadores, ou *stakeholders* em órgãos formais criados, como conselhos consultivos (especialistas, fornecedores). O leque de *stakeholders* externos é também significativo, mobilizando vários tipos de relações de colaboração e apoio, incluindo trabalhadores e utilizadores (quando não pertencem aos órgãos formais), Estado, clientes, especialistas, financiadores, empresas, poder local e OES.

Não existe bloqueio de ativos em caso de liquidação da sociedade nem está definido o destino dos bens no caso das associações.

5.3. Dimensão económica

Nos casos estudados, a orientação mercantil é importante, e não apenas no que diz respeito à proveniência de recursos de vendas, até porque pode incluir subsídios públicos ou filantrópicos. As organizações deste modelo percebem o mercado e/ou os modelos empresariais como os mais adequados para a prossecução da sua missão social, sendo que as atividades mercantis que desenvolvem são centrais para a missão e vistas numa perspetiva de mudança social, ou seja, a produção e comercialização de bens e/ou serviços pretende influenciar a sociedade, mudando os comportamentos para consumos mais conscientes social e/ou ambientalmente. A mudança social almejada é percebida como podendo ser atingida pelo crescimento no mercado, o que está associado também à ideia de que a disseminação pelo mercado permitirá a sustentabilidade financeira dos projetos. As práticas da economia de mercado e os modelos empresariais são um instrumento de ampliação da missão social. Esta perspetiva está presente em todos os casos.

Assim, o ideal é que as organizações e os produtos sejam inteiramente sustentáveis no mercado, através de vendas, como referem as organizações, mesmo que num momento inicial seja necessário o concurso de outro tipo de financiamentos para a sua sustentabilidade. Nesta perspetiva, desenvolvem também formas novas de encarar os recursos públicos, vistos preferencialmente como parte do mercado, assumindo o Estado o papel de cliente em nome de públicos desfavorecidos sem capacidade aquisitiva, a par de empresas lucrativas e consumidores individuais. Mesmo que o Estado assuma um papel importante enquanto cliente, a lógica mercantil e de contratualização é a preferida.

Todavia, nem sempre as organizações e os projetos assumiram ainda a escala e a sustentabilidade ambicionadas, o que faz com que os subsídios pontuais, da filantropia ou do setor público, sejam importantes no *mix* de recursos — e muitas vezes na própria criação do projeto. Frequentemente, estes financiamentos pontuais dizem respeito a concursos de programas orientados para a inovação social, públicos ou de fundações filantrópicas orientadas para a chamada filantropia de impacto. A dependência deste tipo de financiamentos cria uma situação de incerteza nas organizações, podendo dar origem a momentos de quase total ausência de recursos financeiros. Para o financiamento destes projetos podem também concorrer prémios de mérito, que reconhecem a capacidade inovadora dos projetos ou dos empreendedores sociais ou, ainda, recursos não monetários, em que se inclui, por exemplo, trabalho voluntário. Também o capital dos sócios, no caso das sociedades, pode ser um elemento importante de sustentabilidade, sobretudo no arranque.

Por outro lado, as práticas mercantis tendem a distinguir-se, pois, não sendo o lucro o principal objetivo, não seguem estritamente a lógica de fixação de preços típica do mercado. Num dos casos estudados, por exemplo, o preço dos produtos incorpora e informa sobre os efeitos da produção no meio ambiente, nomeadamente em termos da pegada ecológica. Noutro dos casos, o preço é fixado em função da dimensão do cliente.

Todas as organizações neste *cluster* são de microdimensão, constituindo o grupo das organizações mais pequenas, ou seja, as receitas totais anuais e os ativos totais são inferiores a 100 000 euros. O número de trabalhadores acompanha a dimensão financeira.

Conclusão

Neste capítulo, apresentámos a nossa proposta de tipologia dos modelos de empresa social em Portugal. Estes foram comparados quer com tipologias de outros países, nomeadamente as emergentes de alguns estudos nacionais no âmbito do Projeto ICSEM, quer com a tipologia empírica dos resultados do projeto ICSEM. Marthe Nyssens confirma a proximidade entre a tipologia identificada em Portugal e a tipologia de empresas sociais identificada na Europa Ocidental:

Relativamente ao modelo NS, modelo de Negócio Social, vemos que este modelo é observado na Europa Ocidental e em Portugal. Em relação ao modelo de cooperativa social, vemos dois submodelos na Europa Ocidental. Por um lado, o primeiro reúne cooperativas e cooperativas de serviços sociais na área das WISE e, por outro, vemos as cooperativas de cidadãos no domínio da transição ecológica e social. Em Portugal, o modelo cooperativo, que reúne cooperativas de solidariedade social, está muito próximo das cooperativas de serviço social e das cooperativas WISE na Europa Ocidental. As empresas de economia solidária, que reúnem organizações de desenvolvimento local e novas cooperativas, estão muito próximas das cooperativas de cidadãos observadas na Europa. E, finalmente, em relação ao modelo empresarial sem fins lucrativos, vemos também dois tipos de modelos, o primeiro é o das organizações sem fins lucrativos do campo das WISE, que estão muito próximas do modelo WISE, que são geridas principalmente por organizações sem fins lucrativos em Portugal, e o empreendedorismo de serviços sociais sem fins lucrativos na Europa Ocidental está muito próximo do modelo empresarial sem fins lucrativos em Portugal. Assim, pode dizer-se que os cinco modelos oriundos da paisagem portuguesa são quase iguais aos cinco *clusters* que podem ser observados na Europa Ocidental. (Marthe Nyssens, Conferência Final do TIMES)

Concordando com a proximidade identificada por Marthe Nyssens consideramos, ainda assim, que existem diferenças significativas nas diferentes dimensões de governança, social e económica, bem como relativamente às trajetórias institucionais e aos discursos e identidades que justificam que estes modelos sejam apresentados separadamente e não apenas como subgrupos.

Duas das diferenças mais significativas com a média dos países da Europa Ocidental têm que ver com a importância da economia social e a presença da economia solidária. Estas são características partilhadas com outros países, como França e Itália. Todavia, diferentemente destes países, a legislação tem sido lenta a reconhecer as inovações que emergem da economia social, nomeadamente no que se refere à orientação para o interesse público, e do setor emergente dos negócios sociais, nomeadamente no que se refere aos constrangimentos à distribuição de lucros. Esta lentidão está também associada a outras diferenças relativamente a estes países, como é o caso dos persistentes preconceitos existentes na sociedade portuguesa relativamente às cooperativas, como apareceu em diversos estudos de caso. A este propósito, a afirmação de um dos entrevistados é expressiva relativamente às dificuldades de afirmação das cooperativas como uma alternativa viável e credível para melhorar a vida das populações.

Nós temos um quadro absolutamente negro em termos societais, sobretudo aquilo que é cooperativo. Ainda vivemos aquela loucura da tragédia dos comuns que é uma coisa que, do meu ponto de vista, devia ser revisitada [...]. Aquela ideia de que tudo aquilo que é gerido em comum não vai funcionar bem [...] ficou completamente disseminada por todo o Ocidente. E, em Portugal, com todo este quadro em que vivemos, [...] a falência das cooperativas agrícolas do Estado Novo, toda a forma como isso foi desenvolvido, com alguns exemplos bons, e depois as cooperativas comunistas. Falar de uma cooperativa é quase levar um papel de loucura na outra mão. Em Espanha, fala-se de uma cooperativa com dignidade, aqui não! (Estudo de caso, Entrevista)

Inicialmente, quando falámos na comunidade que íamos abrir uma cooperativa, foi muito mal aceite porque as cooperativas não estão muito bem em termos financeiros. (Estudo de caso, Entrevista)

No entanto, como se pode verificar nos estudos de caso, a forma de organização cooperativa tem sido retomada e reinventada para resolver alguns dos desafios mais prementes das sociedades atuais, como a precaridade, o desinvestimento em territórios ou a destruição ambiental, apresentando-se como soluções pragmáticas e éticas.

Por outro lado, a falta de enquadramento relativamente à emergência de outro tipo de projetos que se revêem mais nas práticas e identidade do setor lucrativo e possuem uma relação forte com o conceito de empreendedorismo social cria dificuldades às organizações, que acabam por optar pelas figuras jurídicas existentes. Todavia, ao longo dos estudos de caso, também percebemos que nenhuma delas responde integralmente aos objetivos e práticas dos projetos, sendo os quadros legais pouco compreensivos da complexidade da articulação entre a missão social e as atividades mercantis que estas empresas sociais desenvolvem.

Facilitaria imenso a nossa vida do ponto de vista administrativo, no envio de relatórios e de uma data de coisas se essa figura existisse. Portanto, na falta do melhor conceito, eu acredito que empresa social é o que melhor define aquilo que nós estamos a fazer e queremos continuar a fazer. (Estudo de caso, Entrevista)

Quanto ao conceito de empresa social, constatámos existir, entre as organizações dos estudos de caso, a mesma pluralidade de conceções que verificámos existir ao nível dos informantes privilegiados que apresentámos noutras partes deste livro. Na linha do trabalho feito por Teasdale (2012) para o caso inglês, poderíamos argumentar que cada conceção de empresa social tem associada a si um determinado modelo de empresa social e diferentes conceções teóricas. Assim, para os casos do modelo das cooperativas sociais e mutualidades, existe, sobretudo, o enquadramento teórico da economia social; para o caso das organizações não lucrativas empreendedoras, há a teoria do fracasso do terceiro setor, incapaz de gerar recursos e lógicas que respondam à centralidade das necessidades sociais, por um lado, e a teoria da dependência de recursos, por outro. Para o caso das empresas de inserção pelo trabalho e das empresas da economia social, está subjacente a teoria do fracasso do mercado e, finalmente, para os negócios sociais, a teoria do fracasso do Estado. A pertinência desta ligação mostra como cada um destes tipos de modelos está acoplada a diferentes ecossistemas, com os seus tipos de organizações, os seus atores-chave e as suas visões plurais da economia, da sociedade e da política.

Referências bibliográficas

- Alter, Kim. 2007. «Social enterprise typology». *Virtue ventures LLC 12(1): 1–124*. https://www.globalcube.net/clients/philippson/content/medias/download/SE_typology.pdf.
- Amaro, Roque. 2009. «A Economia Solidária da Macaronésia — Um Novo Conceito». *Revista de economia solidária 1*: 11–28. https://base.socioeco.org/docs/revista_economia_solidaria1.pdf.
- Ávila, Liliana, e Marlene Amorim. 2021. «Organisational identity of social enterprises: A taxonomic approach». *Voluntas: International Journal of Voluntary & Nonprofit Organizations 32(1)*: 13–27. <https://doi.org/10.1007/s11266-020-00264-z>.
- Borzaga, Carlo, Simone Poledrini, e Giulia Galera. 2017. «Social Enterprise in Italy: Typology, Diffusion and Characteristics». *Euricse Working Papers 96*|17. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3036384>.
- Defourny, Jacques, e Marthe Nyssens. 2010. «Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences». *Journal of Social Entrepreneurship 1(1)*: 32–53. <https://doi.org/10.1080/19420670903442053>.
- Defourny, Jacques, Marthe Nyssens, e Olivier Brolis. 2018. «Mapping and Testing Social Enterprise Models Across the World: Evidence from the “International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project”». *ICSEM Working Papers 50*. <http://hdl.handle.net/2268/244959>.
- Díaz-Foncela, Millán, Carmen Marcuello, Chaime Marcuello, Marta Solorzano, Julio Navío, Carmen Guzmán, María de la O. Barroso, María José Rodríguez, Francisco Javier Santos, Ramón Fisac, Pilar Alguacil, Rafael Chaves, Teresa Savall, e Esther Villajos. 2017. «Social Enterprise in Spain: A Diversity of Roots and a Proposal of Models». *ICSEM Working Papers 29*. Liège: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project. <https://zaguan.unizar.es/record/70184>.
- Fraisse, Laurent, Laurent Gardin, Jean-Louis Laville, Francesca Petrella, e Nadine Richez-Battesti. 2016. «Social enterprise in France: at the crossroads of the social economy, solidarity economy and social entrepreneurship?» *ICSEM Working Papers 34*. Liège: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project. https://base.socioeco.org/docs/france_-_fraisse_et_al.pdf.
- Gaiger, Luiz Inácio, Adriane Ferrarini, e Marília Veronese. 2015. «Social enterprise in Brazil: An overview of solidarity economy enterprises». *ICSEM Working Papers 10*. Liège: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
- Gordon, Mike. 2015. «A typology of social enterprise traditions». *ICSEM Working papers 18*. Liège: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project. <https://vdocument.in/a-typology-of-social-enterprise-traditions-gordonpdfa-typology-of-social.html>.
- Laville, Jean-Louis, e Marthe Nyssens. 2001. «The social enterprise: towards a theoretical socio-economic approach». Em *The emergence of social enterprise*, editado por Carlo Borzaga e Jacques Defourny, 324–344. London: Routledge.
- Peredo, Ana Maria, e James J. Chrisman. 2006. «Toward a theory of community-based enterprise». *Academy of Management Review 31 (2)*: 309–28.
- Petrella, Francesca, Nadine Richez-Battesti, Marta Solórzano-García, e Sílvia Ferreira. 2021. «Social Enterprises in France, Portugal and Spain». Em *Social Enterprise in Western Europe: Theory, Models and Practice*, editado por Jacques Defourny e Marthe Nyssens, 271–287. London: Routledge.
- Quintão, Carlota. 2008. «Dez anos de empresas de inserção em Portugal — Revisão dos dados oficiais e de estudos recentes». Em *VI Congresso Português de Sociologia*, Universidade Nova de Lisboa, 25 a 28 de junho de 2008. <http://associacaoportuguesasociologia.pt/vicongresso/pdfs/723.pdf>.
- Richez-Battesti, Nadine. 2014. «L'entrepreneur social: vivier d'innovation». Em *Principes d'Economie de l'innovation*, editado por Sophie Boutillier, Joëlle Forest, Delphine Gallaud, Blandine Laperche, Corinne Tanguy, e Leila Temri. Bruxelles: Peter Lang.
- Spear, Roger, Simon Teasdale, Fergus Lyon, Richard Hazenberg, Mike Aiken, Mike Bull, e Anna Kopec. 2017. «Social enterprise in the United Kingdom: models and trajectories». *ICSEM Working Papers 40*. Liège: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project. <https://core.ac.uk/reader/287595984>.
- Teasdale, Simon. 2012. «What's in a name? Making sense of social enterprise discourses». *Public Policy and Administration 27(2)*: 99–119. <https://doi.org/10.1177/0952076711401466>.
- Young, Dennis R., e Jesse D. Lecy. 2014. «Defining the Universe of Social Enterprise: Competing Metaphors». *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations 25(5)*: 1307–1332. <https://doi.org/10.1007/s11266-013-9396-z>.

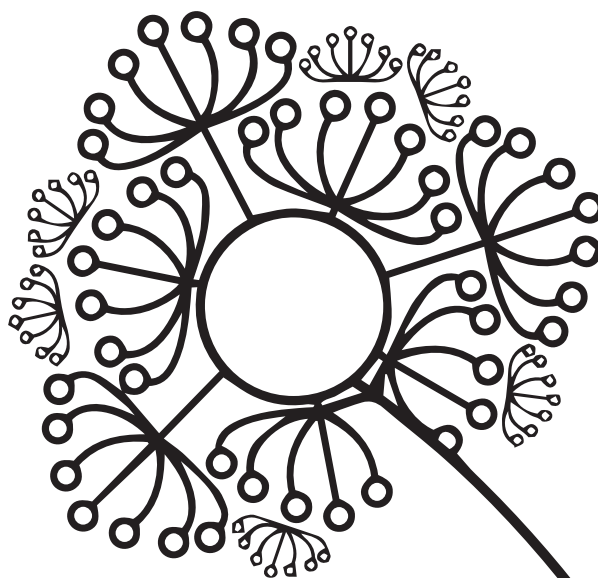
PARTE III



**AS EMPRESAS SOCIAIS PERANTE
OS DESAFIOS SOCIAIS E SOCIETAIS**

9. *Os papéis das empresas sociais na inclusão social*

Michaela Giovannini e Sílvia Ferreira



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução _____	273
1. Desafios sociais e societais _____	274
2. Papéis das empresas sociais _____	280
3. Quadros legais e institucionais _____	291
Conclusão _____	297
Referências bibliográficas _____	298

Introdução

As sociedades atuais vivem desafios profundos no que se refere à exclusão social de pessoas e grupos sociais, num contexto de progressiva ampliação das desigualdades. As desigualdades no acesso e na qualidade dos serviços são fatores decisivos em limitar o acesso ao emprego e à participação na sociedade, limitando a capacidade de grupos e pessoas viverem plenamente integradas nas múltiplas esferas da sociedade.

Neste capítulo, focamos a área da inserção social, abrangendo um conjunto de atuações das empresas sociais que, por um lado, identificam um conjunto de desafios sociais e societais – contribuindo para a sua formulação enquanto problemas sociais e, por outro, desenvolvem atividades no sentido de eliminação das situações de exclusão social com vista à integração social. Esta implica ação de vários sistemas sociais: a integração socioeconómica nos sistemas económico e territorial, a integração social pelo sistema de proteção social, a integração familiar, comunitária e social pelos sistemas familiar, comunitário e simbólico. Assim, a integração social é definida como «o processo que caracteriza a passagem das pessoas, famílias ou grupos das situações de exclusão para as de participação social e cidadania» (CIES/CESO I&D, 1998, *apud* Rodrigues *et al.* 1999, 79).

Este capítulo foi elaborado a partir da análise de conteúdo dos estudos de caso de empresas sociais atuantes no campo da inserção social de determinados grupos sociais, como pessoas com deficiência, pessoas com doença mental, idosos e idosas, pessoas daltónicas, crianças e jovens, minorias étnicas, comunidades desfavorecidas, etc. Em alguns casos, as organizações concentram as suas atividades na inserção social e, noutros, combinam estas atividades com outras nas áreas da cultura ou do ambiente. O relatório da análise destes estudos de caso serviu de guia para uma discussão alargada a mais organizações de intervenção social através de um *focus group*. Neste, discutiram-se os desafios sociais e societais com que as organizações lidam, as respostas das organizações a esses desafios, a influência dos quadros legais e institucionais sobre as atividades das organizações, com enfoque nas suas áreas de atividade, e as estratégias de influência das empresas sociais nesses mesmos quadros legais e institucionais.

1. Desafios sociais e societais

1.1. Pobreza e desigualdades sociais

Em Portugal, as taxas de pobreza permanecem elevadas e a desigualdade social significativa. Em 2019, após as transferências de pensões e das transferências sociais, 16,2% da população estava em risco de pobreza, ou seja, vivia com recursos monetários inferiores a 540 euros mensais (INE 2021, 7). Os efeitos das transferências com pensões de reforma e de sobrevivência na diminuição do risco de pobreza são significativos, pois a taxa de pobreza passa de 42,4% para 21,9% após as transferências relacionadas com pensões — uma redução de 20,5 pontos percentuais (p.p.) — e antes das restantes transferências sociais. Em contrapartida, as transferências sociais relacionadas com a doença e a incapacidade, a família, o desemprego, a educação, a habitação e a inclusão social apenas diminuíram a pobreza em 5,7 p.p. As transferências de pensões e das restantes transferências sociais resultaram na redução da taxa de risco de pobreza para os já referidos 16,2% (uma redução total de 26,2 p.p.) (INE 2021, 10).

Os montantes das prestações, nomeadamente das que se orientam para o combate à pobreza e à exclusão, permanecem baixos, não permitindo retirar as pessoas da pobreza (Rodrigues 2009). O Estado-Providência português é dualizado — como o mercado de trabalho —, com grupos que se encontram protegidos por direitos resultantes do trabalho e outros que se encontram desprotegidos porque a sua inclusão laboral é precária ou inexistente e a proteção não contributiva é reduzida. Assim, surgem determinados grupos que, pelas suas características, são mais vulneráveis à pobreza e à exclusão, os trabalhadores precários, as pessoas com deficiência ou com doença mental, os jovens, os idosos ou as mulheres. Como assinala Priestley, as ligações entre pobreza, acesso a cuidados de saúde, estado de incapacidade física e/ou mental são indiscutíveis: «as pessoas pobres têm uma maior probabilidade para serem afectadas por uma incapacidade, e as pessoas com deficiência têm uma maior probabilidade de viverem na pobreza» (Priestley 2001, *apud* Fontes 2009, 74).

No que se refere à desigualdade, Portugal é o nono país da UE28 com maiores níveis de desigualdade, medidos pelo rácio S80/S20, com os 20% mais pobres a terem rendimentos 5,2 vezes mais baixos do que os 20% mais ricos.¹

1.2. Exclusão social

Alguns grupos sociais sofrem um conjunto de problemas e vulnerabilidades que estão interligadas. A deficiência ou a doença mental podem estar associadas a dificuldades de inserção no mercado de trabalho e esta, por sua vez, pode estar associada a situações de falta de rendimentos. Estas mesmas pessoas podem estar afastadas das normas e práticas culturais dominantes e encontram-se frequentemente numa posição de falta de capacidade de fazer ouvir a sua voz perante o sistema político e a administração pública.

Esta multidimensionalidade, reveladora da complexidade dos problemas sociais, está muitas vezes associada à exclusão social, um conceito que evidencia a relação entre os indivíduos e a sociedade. A exclusão social é um fenómeno multidimensional:

Um fenómeno social ou um conjunto de fenómenos sociais interligados que contribuem para a produção do excluído. Coexistem, ao nível da exclusão, fenómenos sociais diferenciados, tais como o desemprego, a marginalidade, a discriminação e a pobreza. (Rodrigues *et al.* 1999, 64–65)

¹ Observatório das Desigualdades, *Rácio S80/S20 (desigualdade de rendimento)*: <<https://www.observatorio-das-desigualdades.com/2018/04/18/s80-s20>>.

Se é o funcionamento da sociedade e as desigualdades incrustadas que geram fenómenos de exclusão social, o funcionamento das instituições é, por vezes, cego às interdependências que alimentam e são produto da exclusão social. Esta questão está amplamente diagnosticada como sendo o resultado do funcionamento em silo destas instituições: as agências do Ministério da Educação tratam os problemas da educação, as da Justiça tratam os problemas relativos ao crime ou ilegalidade, as da Ação Social os problemas das pessoas com necessidades materiais, etc. Esta lógica não é exclusiva do funcionamento das respostas públicas mas inclui também as respostas das organizações do terceiro setor.

As empresas sociais, pela sua relação com os públicos e com os diferentes sistemas sociais, observam a complexidade da exclusão social, como se pode verificar na seguinte narrativa:

A Inês hoje trouxe uma mãe surda-muda, cujo filho está em estudo para adoção, que esteve numa resposta social até que lhe retirassem o filho. Agora que a criança está numa resposta social, a mãe não pode estar em lado nenhum. O que é que se faz a uma pessoa? Põe-se na rua. Põem-se na rua e passa a sem-abrigo. Sem-abrigo a Cáritas dá resposta temporária, mas é temporária. [...] A mãe não tem emprego, não tem pensão... estamos a tratar do RSI. Tem um atestado de incapacidade que lhe vai permitir ter a pensão. Mas para isso é preciso tratar desses documentos. Estando numa instituição estatal que recebe dinheiro do Estado não é permitido tratar desses documentos. Só pondo-a na rua com a criança... (Estudo de caso, Presidente, Deliciosas Diferenças)

1.3. Desigualdade no acesso à saúde

Portugal possui um Serviço Nacional de Saúde (SNS) que permite o acesso universal, complementado por provisão privada, lucrativa e não lucrativa, com a qual o Estado assina convenções para suprir as faltas do serviço público. Um dos indicadores mais significativos do avanço que a criação do SNS após a Revolução Democrática trouxe é a mortalidade infantil, que passou de 77,5 por mil em 1961 (a média da então CEE era de 36,2) para 2,7 por mil em 2017 (a média da UE28 era de 3,6).² Outro indicador das melhorias da condição sanitária da população é o aumento da esperança de vida à nascença, que aumentou de 69,7 anos para as mulheres e 63,6 para os homens em 1970, para 84,5 e 78,3 anos, respetivamente, em 2018.³ Em contrapartida, o número de anos de vida saudável à nascença é significativamente inferior ao da UE28, prejudicando particularmente as mulheres, com estas a viverem menos 6,3 anos (57,5 anos) e os homens menos 3,5 anos (63,4 anos).⁴

A atuação das empresas sociais demonstra que existem lacunas no sistema, quer em termos da prestação de determinados cuidados de saúde, como a saúde mental ou a medicina dentária, quer em termos do acesso aos medicamentos. A lógica universalista do SNS, por um lado, garante o acesso à saúde de toda a população mas, por outro lado, não permite discriminar positivamente em relação a pessoas com mais baixos recursos.

O Estado devia olhar para estas pessoas de uma forma diferente diferenciando-as positivamente. Todos nós temos comparticipação de medicamentos, mas há alguns que precisam mais do que outros e por isso é preciso dar equidade ao sistema de acesso. (*Focus group*, Diretora Executiva, Associação Dignidade)

A Associação Dignidade descreve os seus públicos como consistindo maioritariamente por pessoas em idade ativa (52%), sendo que as situações de doença crónica são as que causam

2 Observatório das Desigualdades, *Mortalidade Infantil*: <<https://www.observatorio-das-desigualdades.com/2018/05/23/mortalidade-infantil>>.

3 Observatório das Desigualdades, *Esperança de Vida*: <<https://www.observatorio-das-desigualdades.com/2020/03/24/esperanca-de-vida>>.

4 Observatório das Desigualdades, *Anos de Vida Saudável*: <<https://www.observatorio-das-desigualdades.com/2020/03/15/anos-de-vida-saudavel>>.

mais dificuldade. Assim, num contexto em que os anos de vida saudável são mais reduzidos do que na UE28, a necessidade de acesso a medicamentos torna-se mais relevante.

Nós temos um país em que a pobreza é muito grande e, num agregado familiar em que os pais têm o ordenado mínimo, se houver uma criança doente, os pais não conseguem fazer face a situações de doença crónica da criança. (*Focus group*, Diretora Executiva, Associação Dignidade)

Por outro lado, a medicina dentária é uma lacuna estrutural do sistema para quem não tem recursos para suportar o acesso à medicina privada.

A área da saúde mental é outra onde as necessidades e a insuficiência de respostas são reconhecidas, e onde se acentua um agravamento em razão do aumento das doenças neurodegenerativas, como o Alzheimer.

Apesar de um ideal de cuidados de saúde mental baseados na comunidade desde a década de 1960, e reafirmado na Lei de Saúde Mental, Lei n.º 36/98, de 24 de julho, este ideal ainda está longe da concretização. A desinstitucionalização das pessoas com doença mental ocorreu num contexto em que a resposta do Estado era quase exclusivamente ancorada em hospitais psiquiátricos e até agora não foi criada a infraestrutura ambicionada para os cuidados na comunidade. Foi apenas em 2010 que surgiram, através de uma parceria entre o Ministério da Saúde e o Ministério do Trabalho e da Solidariedade, um conjunto de respostas orientadas para esta área, nomeadamente equipas de apoio domiciliário, unidades socio-ocupacionais e unidades residenciais. Em 2017, foram integradas respostas para a saúde mental na Rede Nacional de Cuidados Continuados em Saúde. Os dados da Carta Social evidenciam uma evolução muito lenta da criação destas respostas, uma taxa de ocupação muito elevada e significativas assimetrias regionais (GEP/MTSSS 2018).

1.4. Desigualdade e insucesso escolar

A existência de um sistema de educação universal também não obsta a que existam lacunas, ainda que os indicadores evidenciem uma clara evolução positiva. A taxa de retenção e desistência ocorre sobretudo no ensino secundário (13,5%), ainda que seja de assinalar que 5% dos alunos não completam o ensino básico. A taxa de abandono total é de 11,8%, encontrando-se no 22.º lugar no conjunto dos países da UE28. Estas taxas de insucesso escolar afetam sobretudo as crianças em situação de pobreza, pelo que existe uma correlação entre desigualdade e insucesso escolar, sendo que a taxa de risco de pobreza tende a ser mais elevada em agregados familiares com crianças (17% no caso dos agregados com crianças dependentes face a 15,4% em agregados sem crianças), o que se agrava conforme aumenta o número de filhos, encontrando-se em 39,8% no caso de 2 adultos com 3 ou mais crianças.⁵

Os indicadores do Ministério da Educação (ME) sobre percursos diretos de sucesso identificam bem esta relação, tornando perceptível que a taxa de sucesso escolar dos alunos com Ação Social Escolar (ASE) é consistentemente inferior à dos restantes alunos, com um significativo agravamento a partir do 3.º ciclo, em que apenas 29% dos alunos do 9.º ano e 36% dos alunos do 12.º ano conseguiram terminar sem reprovar nos dois anos anteriores e em nenhum dos exames nacionais de português e matemática, no caso do 9.º ano, e das disciplinas trienais no caso do 12.º ano.⁶ Os estudantes com apoio social escolar têm um percurso de sucesso inferior a 10% dos restantes alunos, o que se agrava nos escalões mais baixos de rendimentos familiares, em que apenas 21% dos alunos no Escalão A (correspondente ao nível mais baixo

5 Observatório das Desigualdades, *Risco de Pobreza*: <<https://www.observatorio-das-desigualdades.com/2018/04/23/risco-de-pobreza>>.

6 Análise aos dados relativos ao ano letivo de 2018/2019 divulgados pelo Ministério da Educação no artigo de Madre Media/Lusa, “Insucesso a diminuir, mas ainda atinge maioria dos alunos”, 21 de maio de 2021: <<https://24.sapo.pt/atualidade/artigos/insucesso-a-diminuir-mas-ainda-atinge-maioria-dos-alunos>>.

de rendimentos familiares) da ASE e 38% do Escalão B têm um percurso de sucesso em comparação com 56% dos alunos sem ação social escolar (DGEEC 2021, 1).

Note-se que existe um significativo desinvestimento público na educação, com a evolução da despesa pública a cair, de cerca de 6,5% do PIB na década de 2010 para 4,4% em 2018. Assim, Portugal deixa de ter um gasto superior ao da UE28 em 2015, passando a ter um gasto inferior a partir de 2017. Este desinvestimento verifica-se em todos os níveis de ensino, com exceção do pré-escolar e primário, em que o investimento tem sido significativo.⁷ Também o investimento em respostas sociais para a 1.^a infância tem tido uma evolução positiva, o que fez com que em 2010 tivesse sido atingida a meta de Barcelona de uma cobertura de 33% das respostas sociais (creche e ama) para crianças com menos de 3 anos, encontrando-se a média nacional em 48,4% em 2018. Ainda assim, esta resposta é insuficiente face às necessidades, levando a que, como refere a entrevistada de um dos estudos de caso na região centro do país, as pessoas tenham de pedir baixa para ficar a cuidar dos filhos em casa.

Já o ensino pré-escolar, entre os 4 anos de idade e o início do ensino básico possuía uma taxa de cobertura de 94,2% em 2017 (média UE28 de 95,4%). Esta oferta responde também a uma necessidade das famílias, em que tipicamente trabalham todos os elementos do casal a tempo inteiro, deixando por conta destes serviços o cuidado das crianças. Exemplificativo é o facto de que

Cerca de 86 % das creches e 73 % dos CATL, em 2018, encontrava-se em funcionamento entre 10 e 12 horas por dia, sendo que 45 % [das] crianças frequentavam as creches até 8 horas e 46% entre 8 e 10 horas diárias. (GEP/MTSSS 2018, 31)

1.5. Desigualdade no acesso a serviços sociais

Apesar da extensa rede de equipamentos e serviços sociais, muitos dos quais contratualizados entre o Estado e as Organizações da Economia Social (OES), as taxas de cobertura destes serviços permanecem desigualmente distribuídas pelo território nacional e as taxas de ocupação revelam-se desequilibradas no território e baixas para alguns serviços. A lógica de financiamento destes serviços, em particular no âmbito da cooperação entre o Estado e as IPSS, por se basear em custos *per capita*, e ainda que tenha em conta algumas características dos beneficiários, não tem em conta as desigualdades territoriais, fazendo com que o equilíbrio financeiro conseguido entre as participações dos utentes (que variam em função do rendimento) e as transferências públicas seja mais difícil de atingir em territórios onde se concentram pessoas com mais baixos rendimentos, gerando efeitos de seletividade e falta de acesso. Esta questão é referida relativamente a um dos nossos estudos de caso situado numa zona urbana desfavorecida

A questão da comparticipação. Se uma parte das pessoas são precarizadas... a lei das empregadas domésticas ainda é uma lei de 1989-90. As pessoas com ou sem qualificação são canalizadas para esse trabalho e isso reflete-se na instituição. Não conseguem pagar os serviços, têm menos tempo com as crianças, os horários são das 6 da manhã às 8 da noite e nas amas até às 9. É um problema que nós, enquanto Moinho, não conseguimos resolver. É uma questão do trabalho. (Estudo de caso, Coordenador-geral, ACMJ)

Considerando os dados da Conta da Segurança Social (GEP/MTSSS 2018, 18, 63) relativamente à Distribuição percentual das respostas sociais e do financiamento por população-alvo para o Continente em 2018, verifica-se que a grande percentagem das respostas sociais está direcionada para as crianças e jovens (49,26%) e para as pessoas idosas (41,26%), sendo residuais as respostas para pessoas com deficiência (5,28%), a família e comunidade (3,38%)

⁷ Observatório das Desigualdades, *Despesa Pública em Educação*: <<https://www.observatorio-das-desigualdades.com/2018/10/11/despesa-publica-em-educacao>>.

e ainda mais para pessoas toxicodependentes (0,36%), com doenças do foro mental (0,29%) e pessoas infetadas com VIH/SIDA (0,17%). Os acordos de cooperação refletem esta mesma desigualdade, com as despesas de funcionamento alocadas significativamente às respostas para pessoas idosas (43,4%) e as crianças e jovens (38,8%). As respostas para pessoas com deficiência absorvem 13,5% das despesas com acordos de cooperação, as do âmbito da família e comunidade 3,1% e as restantes 1,1%. De facto, são estas as respostas em que a capacidade financeira de parte das famílias permite participações financeiras, enquanto outras respostas orientadas para pessoas em situação de vulnerabilidade, exclusão ou de marginalização social são deficitárias. Como se refere na Carta Social,

A distribuição territorial das respostas sociais vocacionadas ao apoio à Família e Comunidade⁸ evidencia uma concentração acentuada de respostas nos distritos dispostos ao longo da faixa litoral, sendo que os de Lisboa, Porto e Aveiro agregam mais de metade da oferta. (GEP/MTSSS 2018, 53)

Esta mesma desigualdade territorial é evidenciada noutras respostas sociais, como o apoio a pessoas toxicodependentes (com Lisboa agregando 41% das respostas), a pessoas infetadas com o VIH/SIDA (53% do total das respostas em Lisboa).

1.6. Desigualdades territoriais

Os diversos indicadores a que nos referimos de pobreza e desigualdade não têm uma distribuição uniforme por todo o país. Alguns territórios, seja em espaços rurais envelhecidos e desertificados ou em espaços urbanos marginalizados, têm uma maior incidência de fenómenos de pobreza e exclusão social.

Os territórios rurais e, em particular, os territórios de baixa densidade, sofrem perdas de capital humano, social e económico que se traduzem também na perda de serviços essenciais e de tecido empresarial, com a consequente perda de oportunidades de emprego. A Associação de Desenvolvimento Social e Cultural dos Cinco Lugares (ADSCCL) descreve os territórios rurais de baixa densidade em que atua como

territórios com uma propensão e risco de exclusão, subdesenvolvimento, uma vez que em territórios menos populosos ocorre em simultâneo o envelhecimento da população, a dificuldade no acesso a bens e serviços, bem como a dificuldade no acesso a emprego condigno. (ADSCCL 2018, 5)

Se tivermos em conta a taxa de risco de pobreza por regiões, verifica-se que nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira as taxas de risco de pobreza (28,5% e 26,3%, respetivamente) são significativamente superiores à média nacional (16,2%). No Continente, as regiões com a taxa de risco de pobreza mais elevadas são o Algarve, a Região Norte e o Alentejo e a que possui o menor risco de pobreza é a Área Metropolitana de Lisboa – AML (11,1%) (INE 2021: 9). Estas desigualdades territoriais exprimem-se noutros indicadores, como o insucesso escolar, a desigualdade no acesso a serviços sociais e à saúde. Por exemplo, no que diz respeito às respostas para a saúde mental, verifica-se que o litoral tem um maior número de respostas (destacando-se Lisboa, com mais de 11 respostas, 5 distritos com 5 a 10 respostas, 4 distritos com apenas uma resposta) e significativos défices nos distritos do interior (7 distritos sem nenhuma resposta) (GEP/MTSSS 2018). No que se refere ao sucesso escolar, verificam-se igualmente fortes assimetrias regionais em termos dos indicadores de insucesso escolar, com a região do Algarve e a Área Metropolitana de Lisboa a verificar uma taxa de retenção e desistência no ensino secundário de 17,6% e a região Norte com a menor taxa de retenção (11%). No caso do ensino básico, o Algarve continua a ser a região com o pior

⁸ Incluem: os centros de alojamento temporário, para pessoas sem-abrigo, a Comunidade de Inserção, para pessoas em situação de exclusão, a Casa Abrigo, para vítimas de violência doméstica, o Refeitório/Cantina Social, para situações de carência alimentar, o Atendimento/Acompanhamento Social e o centro comunitário para pessoas e comunidades em risco de exclusão.

indicador (7,1%), melhorando a AML para 6,1% e mantendo-se a região Norte como aquela em que o indicador é mais favorável (3,6%).⁹ Os indicadores sobre percursos diretos de sucesso dos alunos com Ação Social Escolar evidenciam também significativas diferenças territoriais, com alguns distritos a apresentar valores mais próximos dos restantes alunos (Viana do Castelo, Braga, Porto, Aveiro, Vila Real, Viseu, Coimbra e Leiria) e outros a apresentar valores mais distantes (Beja, Évora, Faro, Bragança, Portalegre, Lisboa e Setúbal) (DGEEC 2021).

1.7. Exclusão social de minorias étnicas e racismo

Portugal foi, durante muito tempo, um país de emigração, tendo-se esta tendência invertido, sem que se tenha desenvolvido a capacidade de acolher e integrar adequadamente os imigrantes e os seus descendentes. De facto, só a partir de meados de 2000 Portugal encarou a sua relação com as minorias culturais e étnicas à medida que se assumia como País de imigrantes e não apenas de emigrantes, surgindo então políticas públicas com vista a esta integração que, todavia, ainda estão muito aquém de resolver problemas de marginalização, segregação territorial e racismo, como tem vindo a lume mais recentemente nos meios de comunicação.

Estas deficiências começam pelas próprias leis da nacionalidade, que não favorecem a plena integração, mesmo dos descendentes nascidos em Portugal, contribuindo para acentuar a precaridade laboral e a exclusão social e política. Apesar das alterações da Lei da Nacionalidade,¹⁰ tal não obsta a que, como nos foi referido num dos estudos de caso, não exista um número significativo de pessoas nascidas em Portugal sem nacionalidade portuguesa: «Pessoas que nasceram cá, têm 38 anos e não têm nacionalidade portuguesa. Há uma geração que ainda não tem nacionalidade portuguesa» (Estudo de caso, Coordenador-geral, ACMJ).

Desde a década de 1980, a demanda para o setor da construção civil, impulsionado pelos Fundos Estruturais, trouxe a Portugal trabalhadores dos países africanos de língua portuguesa e mais tarde os seus cônjuges, ao abrigo da reunificação familiar. As mulheres encontraram trabalho em serviços domésticos, de limpeza e restaurantes. Posteriormente, com a crise na construção civil e a expansão do turismo após a crise iniciada em 2008, uma grande parte dos homens passou a trabalhar na restauração e na limpeza. O nível de escolaridade e qualificações da grande maioria das pessoas é baixo, o que se associa a um trabalho de baixas qualificações, baixos salários e precaridade laboral, imagem que também passou a estar associada a estes imigrante a partir da década de 1990, em grande medida devido a práticas de informalização e precarização do trabalho por parte das empresas, numa perspetiva de redução de custos (Valadas *et al.* 2014 *apud* Esteves 2017).

Ao longo dos anos, vieram para Portugal imigrantes de outras nacionalidades, criando diferentes padrões de integração social e laboral. Contudo, é no caso das comunidades africanas que mais se verifica a segregação espacial e racial.

A forma estereotipada como a imprensa nacional retrata o bairro não apenas personifica nos seus moradores o fantasma das classes perigosas, mas também “silencia” uma outra Cova da Moura: o bairro com associativismo de referência nacional e internacional raramente é lembrado nas notícias, tal como a sua centralidade no movimento hip-hop português.¹¹

9 Observatório das Desigualdades, *Taxa de Retenção e Desistência*: <<https://www.observatorio-das-desigualdades.com/2019/11/15/taxa-de-retencao-e-desistencia>>.

10 A Lei da Nacionalidade é de 1981 (Lei n.º 37/81, de 3 de outubro), que alterou a prevalência do critério do solo (*jus soli*) para a prevalência do critério de consanguinidade (*jus sanguinis*) foi alterada 9 vezes desde 1981, sendo que a mais recente alteração diminuiu de 5 para 2 anos de residência legal dos progenitores para o acesso à nacionalidade aos cidadãos nascidos em Portugal.

11 Otávio Raposo e Pedro Varela, “Abuso num bairro black, reflexão sobre a violência policial, o racismo e a segregação nas periferias de Lisboa”, *Buala*, 23 de outubro de 2017. <<https://www.buala.org/pt/cidade/abuso-num-bairro-black-reflexao-sobre-a-violencia-policial-o-racismo-e-a-segregacao-nas-perif>>.

O racismo não é um fenómeno necessariamente associado à imigração, ainda que seja parcialmente alimentado por retórica contra a mesma. Os casos de xenofobia e racismo relativamente a minorias culturais ou minorias étnicas, mesmo as que possuem nacionalidade portuguesa, evidenciam um problema na sociedade portuguesa que se vem tornando premente.

1.8. Invisibilidade e estigmatização

O modo como a sociedade lida com alguns problemas sociais é invisibilizando-os ou, então, construindo estereótipos acerca das pessoas que os sofrem. No primeiro caso, os problemas podem ser ignorados ou então percebidos como problemas do foro individual, atributos pessoais que, por vezes, são motivo de ostracização ou *bullying*. Muitas vezes são vividos como problemas pessoais silenciados e são origem de sofrimento pessoal e de fatores de exclusão e discriminação só sentidos por aqueles que os vivem. Para serem percebidos como problemas sociais, têm de, por um lado, ser vistos como afetando um grupo de pessoas e, por outro, existir na sociedade a consciência de que tem responsabilidade na resolução destes problemas. Um dos nossos estudos de caso evidencia um destes problemas, o daltonismo, uma diferença que se estima que afete 350 milhões de indivíduos a nível mundial, correspondendo a cerca 10% da população masculina mundial e 0,5% da população feminina, e motivo de sofrimento pessoal, discriminação em locais de ensino ou trabalho, gerador de dificuldades na vida quotidiana, num contexto em que a cor é usada profusamente.

Temos que distinguir duas coisas, entre ter uma flor vermelha ou azul isso não é muito relevante na vida de um daltónico, se um daltónico tem que apanhar a linha azul do metro ou a linha vermelha do metro isso pode ter. A cor tem um impacto na bifurcação para que lado vou, percebe? E é nesses sítios [...] coisas tão simples como um semáforo de risco numa aplicação bancária, se está lá o símbolo vermelho ou verde, que para uma pessoa que não é daltónica é uma coisa absolutamente intuitiva, para um daltónico há ali uma limitação que é não receber a informação. (*Focus group*, Presidente, ColorADD)

O trabalho da ColorADD tem contribuído para o reconhecimento do daltonismo como problema social, evidenciando as dificuldades quotidianas das pessoas daltónicas e o forte estigma social que muitas vezes tem origem na escola.

O estigma impende sobre todos os grupos em situação de vulnerabilidade — pessoas com deficiência, com doença mental, pessoas desempregadas, extoxicodependentes, minorias étnicas, etc. — suscitando situações de discriminação que dificultam a integração social nos mais variados sistemas. Esta estigmatização, reproduzida nos discursos dominantes, é também interiorizada pelas pessoas que a sofrem, criando uma autodesvalorização, que torna mais difíceis os processos de inclusão, traduzindo-se em baixas expectativas.

Um outro efeito da estigmatização, identificado por uma das organizações estudadas, é fazer com que as pessoas não recorram aos serviços existentes por não quererem ser rotuladas. O preconceito fazia com que as pessoas em situação de exclusão profissional resistissem em procurar o Microninho, por o associarem à intervenção social com públicos vulneráveis, nos quais não se reviam.

2. Papéis das empresas sociais

As empresas sociais estudadas contribuem para reconhecer e construir a forma em que as questões sociais e societárias são percebidas na sociedade e também as formas como podem ser abordadas, muitas vezes introduzindo soluções inéditas e criativas, outras vezes colocando em práticas soluções reconhecidas e institucionalizadas.

2.1. Atuação holística

A atuação holística implica assumir que as pessoas não existem isoladas do seu contexto e que muitos processos de exclusão passam pela atomização das pessoas e individualização dos seus problemas. As organizações estão num ponto de observação privilegiado para perceber as interdependências que subjazem à vida das pessoas e para se relacionarem com instituições de vários sistemas sociais (Ferreira 2014). Assim, contribuem para a inclusão social de pessoas e comunidades, atuando em diferentes dimensões da exclusão que afetam os seus públicos na sua relação com diferentes sistemas sociais, como a educação e formação, a inclusão económica, a saúde, a habitação, etc. Não ignoram, também, os efeitos emocionais e psicológicos que atuam também a este nível. Atuam também nos contextos familiares das pessoas e nas suas comunidades, numa perspetiva de que as intervenções bem-sucedidas têm de ocorrer a este nível. Por fim, podem também atuar na sociedade na perspetiva de mudar mentalidades e estigmas em relação aos seus públicos-alvo.

Um exemplo destas formas de atuação é o caso dos centros comunitários, uma resposta apoiada pela Segurança Social que as organizações tendem a desenvolver com alguma flexibilidade, adaptados às características e necessidades locais. Por exemplo, o **Centro Comunitário “Solidariedade”**, do Centro de Ação Social do Concelho de Ílhavo (CASCI), é uma estrutura polivalente com atividades orientadas para crianças e jovens, como espaço de desenvolvimento de atividades, e para a população residente, incluindo ateliê ocupacional, espaço de ludoteca, biblioteca e Internet, oficinas de artes manuais, culinária, banco de trocas de bens e serviços, hortas comunitárias e serviços de avaliação e acompanhamento psicológico. Outro exemplo é o **Centro Comunitário “Cais do Sal”**, da Cooperativa de Educação, Reabilitação, Capacitação e Inclusão de Montijo e Alcochete (CERCIMA), com atividades de atendimento/acompanhamento social a famílias, intervenção psicológica, dinamização de ações culturais, desportivas e recreativas, ações com vista à promoção de competências sociais, pessoais e profissionais e loja social. O **Centro de Apoio Familiar e Aconselhamento Parental “o Pulo”**, da Associação Cultural Moinho da Juventude (ACMJ), visa o reforço da vinculação entre pais, filhos e comunidade, e o desenvolvimento biopsicossociocultural das crianças e jovens numa perspetiva sistémica. Para tal, inclui na sua equipa um assistente social, um animador social, uma psicóloga e três **agentes de educação familiar/mães do bairro**. O trabalho é todo desenvolvido através da colaboração entre os técnicos profissionais e os técnicos de experiência,¹² através da combinação dos diferentes tipos de saberes. Além de outras atividades, apoia as famílias na interação com serviços públicos para acesso a apoios sociais, habitacionais, regularização de documentação, relação com a escola e os filhos, valorização da identidade cultural, etc.

Em termos de intervenção de caráter holístico partindo no individuo, sublinhamos a metodologia de inclusão do **Microninho**, que trabalha com pessoas em situação de desvantagem e exclusão do mercado de trabalho, atuando junto do agregado familiar e não apenas da pessoa individualmente nos processos de microempreendedorismo. O diagnóstico dos problemas e a identificação das soluções implica o mapeamento do sistema onde a pessoa se insere, incluindo o agregado familiar e as instituições com as quais este se relaciona, como é o caso da Segurança Social, IEF, escolas, bancos, entre outros. A intervenção dá-se no sistema em que a pessoa está inserida, tendo a família como um eixo aglutinador. O acompanhamento contempla as dimensões familiar, psicológica, financeira e do negócio/emprego. Um “plano de autonomização e sustentabilidade familiar” é definido para todo o agregado de acordo com as necessidades identificadas. A intervenção no agregado familiar é ainda mais importante

¹² As **mães do bairro** são técnicos de experiência, com experiência pessoal, por exemplo, de parentalidade, e com experiência de vivência num contexto socialmente estigmatizado. Esta vivência gera atitudes, competências, metodologias e conhecimentos importantes para a intervenção em contextos idênticos.

no caso do empreendedorismo feminino, pois em contextos familiares e culturais dominados pelo patriarcado é difícil qualquer iniciativa de empreendedorismo feminino que não passe pelo apoio da família.

2.2. Personalização das respostas

Pela sua maior flexibilidade em desenvolver respostas inovadoras, ou em combinar respostas convencionais com intervenções inovadoras, algumas organizações estruturam respostas focalizadas nas características e necessidades individuais dos seus públicos. Trata-se, também, de uma lógica de intervenção favorecida por algumas políticas públicas, ainda que a sua concretização seja limitada pela organização setorial do Estado e a sua lógica universalista. Considere-se, a título de exemplo, a lógica do Rendimento Social de Inserção, sustentada num plano de caráter individual com acompanhamento de uma comissão multidisciplinar e multisetorial.

Assim, através da avaliação das necessidades específicas de cada indivíduo ou do núcleo familiar, e assumindo que as respostas não podem ser idênticas para todos os casos, as empresas sociais podem desenhar percursos personalizados de inclusão que abranjam as várias dimensões da vida dos seus públicos-alvo e que valorizem os seus interesses e capacidades. Além dos serviços e projetos próprios, estas respostas podem ser estruturadas através de parcerias com outras organizações, permitindo assim responder à variedade das necessidades. Por exemplo, numa parceria institucional, a CERCIMA, o Instituto de Segurança Social/Centro Distrital de Setúbal, a Administração Regional de Saúde de Lisboa e Vale do Tejo/Agrupamento de Centros de Saúde Arco Ribeirinho e a Direção Geral de Estabelecimentos Escolares colaboram em equipas interdisciplinares do campo da educação, saúde e ação social junto das creches ou infantários e no domicílio, através do **Serviço de Intervenção Precoce**.

Alguns tipos de serviços são particularmente vocacionados para o desenvolvimento destas respostas personalizadas, como o atendimento e acompanhamento social e os Centro de Apoio Familiar e Aconselhamento Parental (CAFAP), como acontece no caso de algumas respostas do CASCI e da ACMJ. Algumas organizações complementam respostas estandardizadas com serviços personalizáveis, como o CASCI, que, nas suas estruturas residenciais seniores, inclui acompanhamento psicossocial, serviço médico e de enfermagem, serviços de podologia, de cabeleireiro e estética, de reabilitação física, de hidroterapia e massagens de relaxamento.

Também a resposta do **Microninho** é personalizada, assente na identificação das necessidades e das capacidades dos indivíduos, e no desenho de soluções e projetos de microempreendedorismo ou empregabilidade adaptados. O objetivo principal da atuação é minimizar o risco para que a pessoa não fique em situação pior do que se encontrava anteriormente, pelo que se procura que as pessoas avancem ao máximo com os recursos que têm. Oferece depois formação, consultoria, *mentoring* e *coaching* pessoal e familiar.

2.3. Autonomização das pessoas

Algumas organizações procuram favorecer a autonomia dos seus públicos-alvo em relação à dependência da família ou de equipamentos sociais convencionais, sendo certo que também existem algumas respostas tipificadas apoiadas pela Segurança Social que promovem a autonomia, como os alojamentos de autonomização. Por exemplo, a **Casa do Castelo**, do Chapatô, é um alojamento de autonomia para jovens vocacionado para jovens do sexo masculino com mais de 18 anos em situação de risco/vulnerabilidade social e sem residência. Tem como características ser de acolhimento institucional em regime de acompanhamento social feito de forma voluntária e de “porta aberta”.

Criam-se, assim, espaços de liberdade e de capacitação na vida de pessoas e grupos vulneráveis, sejam eles pessoas com deficiência, doença mental ou jovens em risco, através do fornecimento de serviços integrados que favoreçam a promoção da autoestima, autonomia e a dignidade dos indivíduos.

O trabalho da **Deliciosas Diferenças** orienta-se para a autonomização das pessoas com doença mental, criando possibilidades para uma vida em sociedade. Assim, combinou a integração produtiva (através de produção de comida e serviço de *catering*) e profissional (através de colocação em formação e estágios) com uma resposta habitacional para pessoas sem retaguarda familiar, criando residências comunitárias protegidas, onde as pessoas com doença mental vivem numa perspectiva de *co-housing*. Na retaguarda, existe um serviço de apoio, através de um gabinete localizado numa das casas, que auxilia os residentes na organização das rotinas diárias, confecção das refeições, medicação, acompanhamento a consultas, acompanhamento em atividades de lazer e noutras questões que surjam. As pessoas são livres de sair e entrar.

Este tipo de intervenções é visto como preferível às intervenções tradicionais, muitas vezes promotoras de dependência. As pessoas são capacitadas para adquirir o máximo controle possível sobre a sua vida como passo para a integração plena na sociedade.

No que se refere à intervenção com idosos, a ADSCCL desenvolve o **projeto Gerasol**, que visa dar resposta às necessidades de pessoas em localidades rurais isoladas, que não são respondidas pelos lares e centros de dia, privilegiando a autonomia das pessoas idosas. Oferece serviços de intervenção social e acompanhamento psicológico, com programa ao domicílio de prevenção da demência e da dependência, intervenção comunitária e domiciliária e gerontomotricidade.

2.4. Contribuição para a concretização dos direitos constitucionais

Já percebemos que as organizações da economia social, e em especial as Instituições Particulares de Solidariedade Social, atuam na concretização dos direitos sociais. Dado o lugar central que estas organizações ocupam na provisão de serviços sociais, a sua atuação é central no sistema de segurança social, em especial na componente da ação social, articulando-se com o Estado numa parceria público-social. É por isso que muitas respostas desenvolvidas por estas organizações se encontram abrangidas por acordos de cooperação com o Estado. É aqui que se enquadra o desenvolvimento de respostas para a infância, a deficiência, a comunidade ou a terceira idade.

No que se encontra fora deste âmbito, a ação das empresas sociais desenvolve-se junto de públicos que, em razão da sua desvantagem, se encontram parcial ou totalmente excluídos do acesso à cidadania. Sublinhamos, assim, a atuação da ACMJ no que se refere ao apoio a imigrantes e naturais no acesso à cidadania. O seu **Centro de Documentação** visa fornecer apoio no conhecimento dos direitos dos migrantes em Portugal e na UE e apoio em questões de regularização de documentação (nascimento, casamento, óbito, registo criminal, NIF). Possui também um **Balcão do Cidadão**, que, em articulação com o governo de Cabo Verde, presta apoio em questões de documentação, como, por exemplo, certidões para renovação de autorização de residência.

As empresas sociais podem também funcionar complementarmente aos direitos sociais no âmbito da Segurança Social, como acontece com as prestações de subsídio de funeral, subsídio por morte de cônjuge, subsídio por morte de filhos ou complemento de desemprego, como sucede com a Associação Beneficência Familiar (ABFamiliar). Referimos aqui também a atuação da **ProNobis**, que disponibiliza aos membros enquadramento na Segurança Social num

regime equiparado ao dos trabalhadores por conta de outrem, permitindo, assim, o acesso a direitos da Segurança Social a trabalhadores das atividades artísticas e culturais.

Na área da saúde, as empresas sociais contribuem para a efetivação do direito universal à Saúde, constitucionalmente previsto, facilitando o acesso a **assistência clínica e enfermagem** numa perspetiva de entreaajuda e a preços mais baixos do que os do mercado, no caso da ABFamiliar, e o acesso a **apoio medicamentoso**, no caso da ABFamiliar e da Associação Dignidade.

2.5. Prevenção, promoção e proteção da saúde

Na área da saúde, as empresas sociais contribuem para a efetivação do direito universal à Saúde, constitucionalmente previsto, através da prestação de cuidados de medicina preventiva e de reabilitação em áreas como a medicina dentária, e a assistência medicamentosa, promovendo a equidade no acesso à saúde e ao medicamento, tendo em conta a diversidade nas necessidades das diferentes pessoas, produzindo respostas integradas ajustadas aos indivíduos.

A ABFamiliar intervém nesta área, numa lógica de entreaajuda, a preços mais baixos e melhores condições do que as do mercado, disponibilizando aos seus cerca de cinquenta mil associados — e aos seus familiares diretos — um conjunto diversificado de produtos e serviços, como **assistência médica** (clínica geral e especialidades) e **medicamentosa** (descontos na Farmácia da LIGA – Liga das Associações Mutualistas do Porto), médico e enfermagem ao domicílio, apoio ao luto, descontos em óticas.

Também no âmbito do acesso ao medicamento, perspetivado como do âmbito do direito à saúde, atua a Associação Dignidade, uma rede de âmbito nacional, territorializada através de 197 parcerias com IPSS, câmaras municipais, juntas de freguesia, Cáritas, Misericórdias e mais de 1000 farmácias **abem:**, que, através do **Programa abem:**, pretende permitir o acesso aos medicamentos por parte de pessoas sem recursos para os adquirir. Atualmente apoia dezoito mil beneficiários.

O **abem:** permite que os seus beneficiários tenham acesso, com dignidade e sem custos, aos medicamentos prescritos e comparticipados pelo SNS numa Farmácia **abem:**, através de um cartão que é entregue a cada elemento do agregado familiar. Portanto, o que fazemos é co-participar a parte não comparticipada pelo Serviço Nacional de Saúde. (*Focus group*, Diretora Executiva, Associação Dignidade)

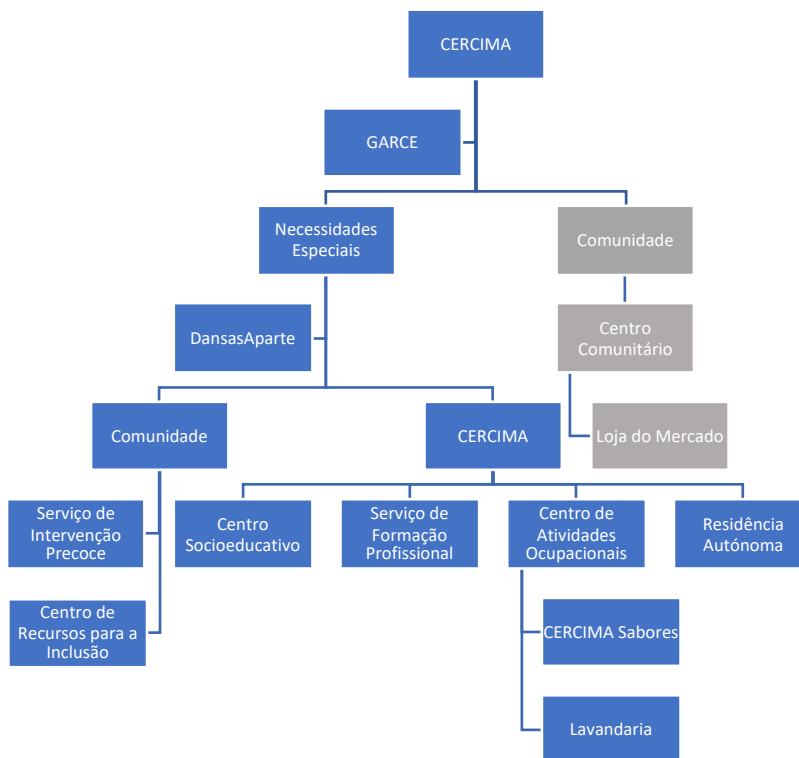
No âmbito dos *focus groups*, identificámos ainda o trabalho da Associação **Mundo a Sorrir**, que intervém na resposta às deficiências do SNS no que se refere ao acesso à saúde, sobretudo de pessoas em situação de maior vulnerabilidade, através de projetos diversos em Portugal e em três países africanos, em áreas como a capacitação de profissionais de saúde, a prevenção, a assistência médica e a investigação.

Destacamos o programa **P'ros Grandes**, da companhia de teatro O Teatrão, que consiste em oficinas de expressão artística com a duração de 3 meses, que decorrem em instituições de acolhimento social (IPSS), particularmente voltadas para a prevenção ou minimização do Alzheimer. A metodologia de trabalho implica a pesquisa documental, a mobilização de memórias e a encenação dessas memórias com as pessoas idosas, versando sobre temas como a casa, a cidade ou o amor.

2.6. Inclusão social de pessoas com deficiência ou diferença

A área dos serviços de apoio a pessoas com deficiência é quase exclusivamente operada por organizações da economia social, enquanto o Estado apoia as pessoas através de subsídios e participações. Existem atualmente organizações que oferecem respostas para todas as fases da vida dos seus públicos, muito em consequência da mobilização dos pais e da pressão sobre as políticas públicas. Temos o exemplo da CERCIMA que desenvolve atividades de apoio desde o nascimento, como o serviço de intervenção precoce, até à idade adulta, como a residência autónoma.

Figura 9-1. Equipamentos da CERCIMA



Além de acompanhar as necessidades do ciclo de vida das pessoas, estes equipamentos respondem também a diferentes tipos e graus de incapacidade, variando de respostas de apoio à integração nas escolas ou no emprego a respostas específicas para pessoas que não conseguem integração no ensino regular ou no mercado de trabalho ou no emprego protegido (exemplo dos Centros de Atividades Ocupacionais).

Estas respostas a necessidades educativas, sanitárias, materiais e psicológicas são complementadas com outras que visam a integração social plena das pessoas, promovendo o seu acesso ao espaço público e a erradicação do preconceito e do estigma persistentes na sociedade. Uma das formas de o fazer é através da promoção da integração pelo trabalho, demonstrativa da capacidade produtiva das pessoas, como acontece com os produtos e serviços produzidos no âmbito das **empresas de inserção dos Centros de Emprego Protegido (CEP)** do CASCI e da **CERCIMA Sabores**. Os produtos e serviços são colocados no mercado regular a preços iguais ou superiores ao do mercado, com a marca da sua origem. Segundo a diretora técnica do CASCI, há uma evolução muito importante no modo como as pessoas com deficiência são percebidas pela sociedade. Enquanto inicialmente não se percebia nestas pessoas a capacidade de serem produtivas e se considerava que os produtos ou eram mal feitos ou tinham de ser de graça, atualmente esta imagem mudou substancialmente. Tal é atribuído a mudanças na sociedade e também à estratégia da organização de abrir o CEP à comunidade e promover os produtos do CEP no mercado.

A criação de espaços de interação entre a comunidade e as pessoas com deficiência é uma estratégia de criação de espaços de interconhecimento para a ultrapassagem do estigma, patente na **Quinta Pedagógica Inclusiva**, aberta às escolas e à população em geral, com diversas atividades lúdico-pedagógicas. O mesmo sucede com a **CERCIMA**, com a utilização dos equipamentos desportivos e culturais locais para o desenvolvimento das suas atividades.

A desconstrução de estereótipos e estigmas faz-se também com a demonstração da capacidade criativa das pessoas com deficiência. O **FANFárte**, do CASCI foca-se na expressão corporal e dança através de uma oficina de artes, com espetáculos apresentados à comunidade. O **Movimento DansasAparte** da CERCIMA é uma ferramenta para criar vínculos entre a instituição, as pessoas com deficiência e a comunidade, trazendo visibilidade, superando o estigma e promovendo o valor da diferença na sociedade. É que a dança valoriza a diferença e mostra que as pessoas não precisam de fazer as mesmas coisas da mesma maneira. A DansasAparte é uma companhia de dança que inclui como bailarinos pessoas com e sem deficiência, com certificado em dança contemporânea de nível 1, pelo Conselho Internacional de Dança da UNESCO. Aposta na produção artística regular, fazendo as suas apresentações na comunidade e em festivais de dança (p. ex., Lisbon Dance Festival), sendo considerada um dos agentes culturais do Montijo e Alcochete. O Movimento promove também um Laboratório Criativo de Dança, no qual participam pessoas com e sem deficiência e, com o projeto MuDansartes nas Escolas, os bailarinos da CERCIMA trabalham com alunos com necessidades educativas especiais através de oficinas que visam valorizar a diferença e a individualidade.

No domínio da diferença, sublinhamos a estratégia da **ColorADD**, que visa universalizar um código de cores para pessoas daltónicas com o objetivo de estar presente em todo o tipo de produtos em que a cor é relevante e não apenas em produtos específicos para pessoas daltónicas. A estratégia é adaptar a sociedade à diferença e não o contrário.

Se levarmos esta linguagem a todos, não só estamos a integrar o daltónico e a criar soluções inclusivas para que o daltónico possa ter independência aquisitiva, autoconfiança, autoestima numa sociedade que vive de cor, mas também, por outro lado, sensibilizar toda a sociedade para o facto de que existem pessoas que não vêem corretamente as cores. (Focus group, Presidente, ColorADD)

2.7. Promoção do envelhecimento ativo

O apoio a pessoas idosas é também outra importante área de intervenção das organizações da economia social e das empresas sociais (ES). Parte deste apoio diz respeito a respostas tipificadas pela Segurança Social como estruturas residenciais para idosos, centros de dia ou apoio domiciliário. As organizações assinam com a Segurança Social acordos de cooperação, mediante os quais um determinado número de utentes fica abrangido, pelo que o custo dos equipamentos é compartilhado pelo Estado. Os utentes pagam em função do rendimento, mediante tabela legalmente definida. Os utentes não abrangidos pelo acordo de cooperação pagam o preço máximo do equipamento, o qual está legalmente fixado.

Além destes serviços, ou em ligação com eles, as OES e as ES podem desenvolver um outro conjunto de serviços com diferentes objetivos, numa perspetiva de melhoria das condições de vida e de saúde dos utentes.

Várias organizações têm procurado evitar a institucionalização das pessoas idosas, criando condições para que possam viver nas suas residências. Além dos serviços tipificados de apoio domiciliário, as ES podem desenvolver outro tipo de serviços visando a manutenção da autonomia das pessoas, como já referimos anteriormente com o exemplo do projeto **Gerasol** do Microninho.

Outros projetos e serviços combatem o isolamento dos idosos e promovem o envelhecimento ativo. A ABFamiliar criou a **Universidade Sénior Mutualista**, com o objetivo de proporcionar aos seus associados e associados de organizações parceiras a possibilidade de frequentar cursos para que os seus conhecimentos possam ser valorizados, ampliados e divulgados. O projeto **From Granny to Trendy**, da Vintage for a Cause, que se desenvolve em torno de oficinas de *upcycling*, reconhece o isolamento na terceira idade e o idadismo como problemas sociais em Portugal e pretende ser uma alternativa de ocupação e de inclusão social para mulheres desempregadas ou reformadas acima dos 50 anos, valorizando os seus conhecimentos, criando competências, promovendo os seus saberes e autoestima, e formas sustentáveis de criação em moda. O projeto **Trupe Senior**, do Chapitô, funciona como a extensão do ensino e prática das artes circenses aos cidadãos seniores, através da criação de uma equipa performativa composta por seniores da comunidade e jovens artistas, numa lógica de interaprendizagem. Estes projetos pretendem capacitar e empoderar os idosos através de estratégias de envelhecimento ativo que incluem componentes de intervenção artística e cívica junto da comunidade. Ao mesmo tempo, trata-se de um modelo inovador que desafia estereótipos sobre o envelhecimento, propondo um modelo ativo e interventivo de envelhecimento.

2.8. Capacitação comunitária

Como referimos anteriormente, algumas zonas periféricas sofrem vários tipos de segregação que se refletem nas desvantagens — reforçando-as — das pessoas e comunidades que aí residem. Estas zonas podem ser territórios rurais de baixa densidade ou zonas urbanas periféricas. Muitas vezes as organizações da economia social, a par dos municípios, são um dos atores mais fortes destes territórios, onde criam infraestruturas de apoio social e emprego. Por exemplo, o **CASCI** tem uma presença relevante no território, pois envolve todas as pessoas da comunidade, quer como utentes ou familiares, quer como trabalhadores. É atualmente o 2.º ou 3.º empregador privado do concelho de Ílhavo, com 237 trabalhadores, e é a maior instituição do país em número de valências, segundo reporta a sua presidente.

A interdependência das condições dos seus públicos-alvo e destes territórios implica, por parte de algumas das organizações estudadas, uma perspetiva de intervenção comunitária, promovendo a participação e a capacitação das comunidades, oferecendo serviços sociais, promovendo o reconhecimento cultural e o valor da diversidade cultural e criando oportunidades de diálogo intercultural. O exemplo paradigmático é a ACMJ, que tem por objetivo o desenvolvimento a nível socioeconómico e cultural da comunidade do bairro da Cova da Moura, na Amadora. Isto acontece através da promoção de sinergias, estimulando a partilha de competências e da responsabilidade pessoal e grupal, tendo como missão: «um mundo melhor é possível se a gente quiser». O **Projeto Djunta Mo, de cidadania participativa**, é exemplar, pois visa a promoção da participação e integração dos moradores através da consciencialização dos seus direitos e envolvendo-os na procura de soluções que melhorem o quotidiano. O Bairro está dividido em 7 zonas, onde se trabalha um conjunto de temas definidos anualmente em assembleias de moradores, como direitos humanos e exclusão social, imigração, envelhecimento ativo e solidariedade, violência doméstica, etc. Envolve toda a população e articulase com os restantes serviços da ACMJ, permitindo identificar atividades e/ou problemas e encaminhá-los para as respetivas áreas.

O **Chapitô** participa na Rede para o Desenvolvimento Local de Base Comunitária de Lisboa (Rede DLBC Lisboa), uma rede de organizações em Lisboa envolvidas em projetos no âmbito do Desenvolvimento Local de Base Comunitária (DLBC), uma metodologia de intervenção apoiada no âmbito dos financiamentos da estratégia Europa 2020, com um caráter territorial

e participado, para a implementação de Estratégias de Desenvolvimento Local (EDL) concebidas por Grupos de Ação Local (GAL).

Na sequência dos incêndios que devastaram uma parte importante do seu território, a ADSCCL envolveu-se num projeto de reflorestação das áreas ardidas, juntamente com as organizações de promoção do desenvolvimento local Dueceira, Animar e Lousitânea, tendo como entidade promotora o GAL Dueceira. A ADSCCL envolveu-se na dinamização de atividades do projeto e em várias ações de sensibilização, na apanha de sementes e na criação de micromaternidades de árvores com o envolvimento de entidades locais e da população.

2.9. Igualdade de oportunidade no acesso à educação

A área da educação é outra de direitos garantidos pelo Estado, concretizados em redes de serviços educativos e escolas desde a primeira infância. É na área da primeira infância, entre os 4 meses e os 6 anos, nomeadamente através de creches (CASCI, Kairós, ACMJ) ou jardins de infância (CASCI, ACMJ), que se verifica a presença forte das organizações da economia social — sem descurar que existe também uma oferta não lucrativa e lucrativa ao nível escolar. Além disso, as organizações da economia social oferecem todo um conjunto de serviços complementares, como a ocupação dos tempos livres ou o apoio a crianças e jovens em situação de desvantagem, desenvolvendo metodologias inovadoras que complementam a educação pública, oferecendo serviços complementares para superar as falhas de uma educação pouco atenta à diversidade, desenvolvendo estratégias pedagógicas que promovem a autoconfiança, a autonomia ou se ajustam aos interesses e capacidades dos públicos-alvo, contribuindo, assim, para a igualdade de oportunidades na efetivação do direito à educação.

No caso das atividades de tempos livres, as empresas sociais podem oferecer uma grande variedade de atividades, apoiando o desenvolvimento de crianças e jovens. Na Kairós, o **Oficinas do Pirata K** é um centro lúdico pedagógico, em regime de ocupação de tempos livres, para crianças e adolescentes entre os 3 e os 15 anos. A sua metodologia assenta numa prática pedagógica sociocêntrica de cooperação educativa, tendo por base os interesses, os saberes e o contexto cultural das crianças. Num mesmo espaço, as crianças têm ao seu dispor oficinas de expressão plástica, artística e dramática, de novas tecnologias, lúdicas, de ciência e prática desportiva. É às crianças que cabe a escolha das atividades e dos projetos a desenvolver. Muitas empresas sociais oferecem uma variedade de programas e oportunidades de complementaridade de formação, como, por exemplo, no campo ambiental. Por exemplo, a **Quinta Kairós** inclui uma área animal, uma área de reciclagem, uma área sobre práticas ambientais, uma área de padaria/queijaria/doçaria, onde se recriam tradições açorianas, uma horta biológica e uma área de aventura e ambiente, para a prática de atividades físicas.

Na resposta aos jovens que, por uma multiplicidade de situações (abandono escolar, medidas de promoção e proteção e/ou tutelares educativas, rutura total com o sistema), se encontram fora do sistema regular de ensino e formação, existem os **centros educativos** (Kairós) ou a atuação em centros públicos (Chapitô), oferecendo formação e intervenção psicossocial.

Numa perspetiva de minimizar as desigualdades territoriais no acesso à educação, algumas empresas sociais oferecem respostas itinerantes, como é o caso da **Rede KEBrar**, da Kairós, oferecendo atividades lúdico-pedagógicas numa lógica itinerante através de uma Plataforma Técnica Itinerante de Mediação Socioeducativa e Intervenção Lúdico-Pedagógica para o Desenvolvimento da Criança. A ACMJ incorpora nas suas atividades educativas a **teoria da interligação** ou da vinculação, uma abordagem pedagógica em que, através da valorização e promoção da cultura dos pais e da comunidade, se pretende criar identidades positivas e autoestima nas crianças, capazes de resistir a uma cultura dominante — na escola,

nos meios de comunicação social, no quotidiano — que tende a desvalorizar e a inferiorizar a cultura africana.

Numa perspetiva que combina a formação linguística e a formação cultural, a **SPEAK** organiza, num formato informal, grupos de participantes de várias partes do mundo, que aprendem e ensinam línguas e, ao fazerem-no, conhecem outras culturas e tradições.

2.10. Auto-organização, capacitação e responsabilização coletiva

As organizações da economia social e as empresas sociais são, por definição, uma manifestação da auto-organização da sociedade para a resolução de problemas sociais ou a concretização de aspirações. Resultam de formas de empreendedorismo individual ou coletivo orientado, quer para ajuda a terceiros, quer para a autoajuda. As suas origens podem resultar de uma orientação para apoiar a resolução dos problemas de terceiros (lógica altruísta) ou do problema vivido pelas pessoas e fazer parte de um processo de mobilização para a resolução dos seus próprios problemas (lógica mutualista).

No primeiro caso, numa perspetiva de ajuda a terceiros, temos vários exemplos, como o **CASCI**, que partiu da iniciativa de um conjunto de cidadãos para dar resposta a problemas sociais em territórios com grande prevalência de pobreza e no contexto da construção do Estado social em Portugal; o projeto **ColorADD**, criado por um empreendedor social, Miguel Neiva, que, no âmbito da sua tese de mestrado, concebeu um Código para pessoas com daltonismo; o projeto **Vintage for a Cause**, criado por uma empreendedora, Helena Silva, influenciada pela sua trajetória pessoal, filha de uma costureira, que cresceu em contacto com a transformação de roupa; a **ADSCCL**, que procura responder a um conjunto de necessidades das pessoas residentes num território rural de baixa densidade; ou a **KAIROS** que nasceu na sequência de um movimento de apoio às famílias em situação de exclusão social promovido por pessoas ligadas a Centros Sociais e Paroquiais, o movimento Kairós, numa perspetiva de coordenação da ação e corresponsabilização da sociedade.

No segundo caso, numa perspetiva de auto e entreajuda, temos o exemplo da **CERCIMA**, que, como outras **CERCI**, resulta da mobilização de professores e técnicos de reabilitação e pais de crianças com deficiência; o do empreendedorismo comunitário da **ACMJ**, que nasceu no início dos anos 1980 a partir da luta dos moradores para instalação de água e esgotos e a dinamização de uma biblioteca para as crianças e jovens do bairro. O desenvolvimento do bairro está intrinsecamente ligado ao da **ACMJ** (e vice-versa) e, por sua vez, ambos resultam de um processo de mobilização coletiva da comunidade. Temos, ainda, o caso da **ABFamiliar**, que nasceu em 1877, da iniciativa de um grupo de cidadãos que procuraram na organização associativa a resposta aos seus problemas sociais, inicialmente provenientes da circunstância de morte de um familiar. Atualmente, através da associação mutualista, os cidadãos de forma independente e voluntária, participam e garantem a sua proteção nas áreas da saúde, ou da segurança social, em termos supletivos ou complementares da proteção pública. A **Deliciosas Diferenças** hibridiza motivações de ajuda a terceiros e entreajuda ao ter sido criada por técnicos da **APPACDM** e outros profissionais, e cidadãos e pessoas com doença mental.

As empresas sociais podem atuar também na perspetiva da capacitação dos seus públicos, tornando-os protagonistas das soluções, como no caso dos *workshops* de *upcycling* para mulheres da **Vintage for a Cause**, que assentam num sistema pedagógico rotativo em que antigas participantes participam na transmissão dos conhecimentos às novas participantes, adotando o estatuto de monitoras depois de terminarem o programa. No **Movimento DansasAparte**, os bailarinos com deficiência certificados são coorientadores das oficinas de dança nas escolas do concelho do Montijo no âmbito do projeto **MuDansartes** nas Escolas; este projeto foi, entretanto, alargado a outros grupos sociais, como os idosos. No caso da **ACMJ**, o trabalho

de intervenção é feito em tandem, envolvendo equipas de técnicos e de pessoas do bairro, os técnicos de experiência. São pessoas cujo saber advém das suas experiências vividas e das competências de resiliência adquiridas na vivência e ultrapassagem dessas situações. A ACMJ também treina e apoia mediadores socioculturais, moradores do bairro que possuem as competências da experiência vivida e da formação, atuando junto do Serviço de Estrangeiros e Fronteira (SEF) e do Alto Comissariado para as Migrações (ACM).

Finalmente, as organizações mobilizam cidadãos, empresas e a comunidade local, numa perspetiva de corresponsabilização pela resolução de problemas sociais, nomeadamente através do envolvimento enquanto voluntários, através da responsabilidade social das empresas ou através de donativos em ações de solidariedade para com terceiros.

2.11. Respostas integradas em rede

As políticas e a intervenção social têm dado ênfase à atuação em parceria. Concebe-se esta lógica de intervenção como uma forma de responder à complexidade e multidimensionalidade dos problemas sociais. Respostas como a Rede Local de Intervenção Social ou os Centros de Recursos para a Inclusão têm na sua base parcerias envolvendo o setor público e o terceiro setor, numa perspetiva de atuação multidisciplinar e multissetorial.

Focando o caso das parcerias intrassetoriais, e além do desenvolvimento pontual de projetos em parceria, as empresas sociais podem procurar amplificar a sua ação através do estabelecimento de redes com outras organizações. Mencionamos aqui o exemplo da ABFamiliar, inserida numa forte rede de estruturas mutualistas que possibilita o fornecimento de uma grande diversidade de serviços em parceria, reduzindo os encargos associados a cada serviço e tornando a via mutualista mais atrativa pela multiplicidade de serviços que oferece. Destacamos a sua integração na **Liga das Associações Mutualistas do Porto (LIGA)**, uma federação criada em 1905 e constituída por oito associações mutualistas com o intuito de prestar cuidados médicos e de saúde. No âmbito dos serviços de Saúde, a Liga dispõe de duas clínicas e uma farmácia social. A **Mutuália** é também uma federação mutualista com o objetivo de implementação e desenvolvimento de produtos na área dos seguros de saúde, complementos de reforma e outros instrumentos de poupança e capitalização. Outros acordos, bilaterais ou em consórcio, permitem aumentar a cooperação com outras instituições e introduzir novas modalidades, como o apoio domiciliário, as residências seniores ou infantários e creches.

A ACMJ e o Chapitô integram a **Universidade Popular Empenho e Arte (UPEA)**, uma rede que tem como objetivo a educação permanente e partilhada, através de formação intercultural, visando a troca recíproca de conhecimentos entre pessoas, movimentos e organizações sociais, e o desenvolvimento de ações coletivas conjuntas orientadas para a transformação democrática. Integram esta rede a ACMJ, o Centro de Estudos Sociais, o Centro Paroquial Dom Manuel Martins, Chapitô, Fundação José Saramago, Jazz ao Centro, Junta de Freguesia de Campo de Ourique, Observatório Popular Cidade do Anjo (Brasil) e Pantalassa.

O Programa **abem: Rede Solidária do Medicamento**, da Associação Dignidade, trabalha com uma vasta rede nacional de cerca de 197 entidades, incluindo IPSS, Cáritas, Misericórdias, câmaras municipais, juntas de freguesia e mais de 1000 farmácias **abem**: em complementaridade de atuação no sentido de fazer chegar medicamentos a quem não tem recursos para os adquirir.

O desenvolvimento desta rede permite-nos criar metodologias mais eficazes e eficientes, não duplicando processos. O **abem**: assume-se como um projeto agregador entre várias instituições locais, o que permite que não se perca a especificidade do terreno. (*Focus group*, Diretora Executiva, Associação Dignidade)

3. Quadros legais e institucionais

A questão dos quadros legais existentes, de como influenciam as organizações e como podem ser mudados para melhorar graças à influência das organizações, é outro elemento na análise, implicando uma perspectiva dupla segundo a qual as empresas sociais tanto são moldadas pelos quadros institucionais como contribuem para os moldar.

3.1. A influência sobre as empresas sociais

No caso português, há dois grandes eventos a marcar as empresas sociais do campo da inclusão social: o primeiro é criação do Estado-Providência e da afirmação dos direitos sociais a partir da revolução de 25 de Abril. A segunda, é a retração desse mesmo Estado-Providência, com inícios internacionalmente na década de 1980. Em Portugal, a construção do Estado-Providência ocorre em contexto de crise, o que marca esta construção como uma tensão entre as necessidades e as demandas sociais e a estagnação e a retração da intervenção do Estado. Ainda que com a atenuante da integração na União Europeia e do acesso aos fundos estruturais, esta retração tem sido uma constante, tendo tido um dos seus pontos altos nas medidas de austeridade que se seguiram à crise iniciada em 2010. Estes momentos e os seus processos exprimem-se nas relações entre o Estado e as organizações da economia social, sobretudo no campo do bem-estar.

Como já fomos mostrando, em geral, as políticas públicas têm moldado a forma e a atuação das organizações, nomeadamente através da institucionalização de determinadas respostas sociais, como, por exemplo, valências do âmbito da Segurança Social ou da criação de um sistema de educação e um serviço nacional de saúde. O surgimento e desenvolvimento de várias organizações, sobretudo das que estão ligadas ao estatuto de IPSS, reflete a emergência do Estado-Providência em Portugal, bem como o seu desenvolvimento no fornecimento de serviços sociais no âmbito da deficiência, infância e juventude, terceira idade, educação, saúde e exclusão social.

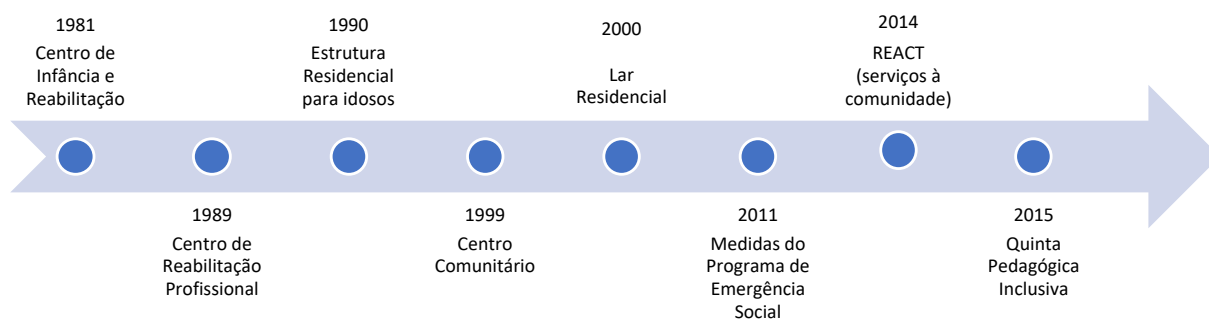
Encontramos, sobretudo nas organizações que nasceram no pós-25 de Abril, uma evolução que acompanha a do Estado-Providência. Em muitas situações, as organizações foram pioneiras na criação de serviços de apoio às populações, os quais foram depois contratualizados no âmbito dos acordos de cooperação. À medida que o Estado procurava estruturar um sistema de proteção social moderno, o seu papel no bem-estar em articulação com as organizações da sociedade civil desenvolve-se numa relação de parceria, chamada público-social, que se institucionalizou no Estatuto das IPSS e nas formas de cooperação destas com o Estado. Decorreu, assim, uma coevolução entre o Estado-Providência e as organizações da economia social do campo do bem-estar. Nesta trajetória, identifica-se também o desenvolvimento de políticas de apoio ao emprego, à medida que se tornava mais notória a reorientação do *welfare* para o *workfare* e das políticas de luta contra a pobreza, influenciadas pelas prioridades e pelos quadros de apoio europeus.

Nestas organizações, a maioria dos seus serviços são enquadrados nas políticas públicas dos setores da segurança social, educação e emprego, encontrando-se formalizados e com forte isomorfismo institucional. As relações entre o Estado e as organizações da economia social incluem acordos de cooperação no âmbito da Segurança Social, da Educação e da Saúde, que se traduzem em transferências financeiras para o fornecimento de serviços.

Assim, em muitos casos, o desenvolvimento das respostas destas organizações dá-se em alinhamento com o desenvolvimento das políticas públicas. A evolução das respostas de uma das instituições estudadas, o CASCI, ilustra bem essa evolução ao mesmo tempo que também assinala a evolução dos seus públicos-alvo. Tem a sua origem na criação de serviços de apoio à

infância num território de carências das populações e de serviços públicos. Perante a incidência de problemas e a ausência de respostas a crianças e jovens com deficiência, desenvolveu as suas respostas para a deficiência numa perspetiva *from cradle to grave* (Centro de Formação Pré-Profissional e Profissional, Centro de Atividades Ocupacionais, Lar Residencial). As respostas na área da formação e da inclusão laboral são apoiadas pelo investimento do Estado nas políticas ativas de emprego, grandemente suportado por quadros comunitários. Já na década de 1990, perante mudança de paradigma das políticas públicas orientadas para o ensino especial, privilegiando a inserção das crianças e jovens com deficiência no ensino regular (Declaração de Salamanca¹³), cria o Centro de Recursos para a Inclusão. Na década de 1990, alarga os seus públicos e cria o apoio a idosos e o centro comunitário, também respostas da Segurança Social. Em 2011, adere às medidas do programa de emergência social criado pelo governo para amortecer os efeitos da crise, criando a Rede Local de Intervenção Social, a Cantina Social e o POAPMC – Programa Operacional de Apoio às Pessoas Mais Carenciadas. Em 2014, cria o REACT, com o apoio do Prémio BPI Sénior, como estratégia de geração de recursos, oferecendo os seus serviços especializados de medicina e bem-estar à comunidade. A Quinta Pedagógica Inclusiva é um projeto desenvolvido com o apoio do Prémio EDP Solidária 2015, incluindo atividades desenvolvidas na quinta pelos utentes e atividades orientadas para o público em geral, estas últimas permitindo a geração de receitas. Assim, o CASCI é um exemplo de adaptação de organizações mais antigas aos contextos recentes. Denotando uma tendência mais geral do uso de projetos para o desenvolvimento de soluções inovadoras, quer no âmbito dos serviços que já prestam, quer de novas respostas e de criação de atividades geradoras de recursos financeiros.

Figura 9-2. Cronologia da criação de equipamentos do CASCI



Nestes tempos mais recentes, marcados pela ideia de que ao Estado não cabe dar todas as respostas para os problemas sociais, surgem também novas organizações e projetos em torno de problemas não institucionalizados ou insuficientemente institucionalizados como responsabilidade do Estado para enfrentar novos desafios, propondo novas abordagens ou respondendo a novas expectativas. Ao contrário do que se passou durante a construção do Estado-Providência, verifica-se uma menor apetência do Estado de desenvolver relações mais estáveis com as organizações, como, por exemplo, no âmbito de acordos de cooperação. Assim, as organizações procuram outras fontes de receitas para os seus projetos, assumindo uma importância significativa a iniciativa Portugal Inovação Social. São estas organizações mais recentes que recorrem a este programa, como o caso do Microninho e do Projeto Gerasol da ADSCCL, da Cooperativa Deliciosas Diferenças e do projeto ColorADD.

13 Declaração de Salamanca sobre Princípios, Políticas e Práticas na Área das Necessidades Educativas Especiais (1994). Ver também: <https://www.dge.mec.pt/sites/default/files/EEspecial/cri_reorientacao.pdf>.

3.2. A influência das empresas sociais

A maioria das organizações que atuam nesta área, mais antigas ou mais recentes, percebem-se como desempenhando um papel em lugar do Estado no fornecimento de serviços e na garantia de equidade no acesso a esses serviços, reclamando, para isso, maior apoio e reconhecimento público. Percebem-se como inovadoras ao propor novos modelos e evidenciam a necessidade de contrariar a resistência à inovação que caracteriza muitos serviços públicos. Na sua opinião, há muitas políticas que poderiam ser alteradas, mas a existência ou ausência de políticas não é necessariamente um entrave para prosseguirem as suas atividades.

Um dos objetivos do nosso estudo foi perceber a capacidade das organizações de influenciarem os quadros institucionais nos quais se movem. Assim, interessa perceber como e de que forma é que as políticas públicas e os quadros legais são moldados pela ação das organizações.

A partir das descrições efetuadas nos estudos de caso, identificamos quatro formas através das quais as organizações influenciam ou procuram influenciar a esfera política.

3.2.1. Estratégia demonstrativa

Através do seu papel e relevância ou das soluções e metodologias inovadoras que experimentam e desenvolvem, as empresas sociais podem tornar-se referência de boas práticas e modelos para aprendizagem. As entidades públicas podem então assumir estas soluções, transformando-as em políticas públicas, alterando programas e políticas existentes, ou apoiando a implementação das soluções. Podem também influenciar as práticas e metodologias de outras organizações.

Tal aconteceu com as organizações que desenvolveram respostas sociais no pós-25 de Abril, muitas das quais emergiram da mobilização de comunidades e movimentos para responder às necessidades e expectativas que se colocavam nesse período. Novas metodologias e filosofias vieram a fazer parte das políticas públicas e a disseminar-se no campo da intervenção social, como, por exemplo, foi o caso da abordagem das CERCI, como a **CERCIMA**, à deficiência. Em muitos casos, estas respostas são criadas e testadas pelas organizações, podem vir a ser financiadas por um acordo atípico pela Segurança Social e depois standardizadas. O que foi institucionalizado como Centro de Apoio Familiar e de Aconselhamento Parental (CAFAP), em 2013, pelo Instituto da Segurança Social, começou por ser uma resposta criada no âmbito das organizações da economia social. Um exemplo é o caso do **Pulo**, da ACMJ, criado em 1997 através de uma metodologia desenvolvida pela Faculdade de Ciências da Educação da Universidade de Utrecht e adaptada ao bairro.

Este processo de institucionalização de inovações criadas por OES tornou-se mais raro no contexto da retração do Estado-Providência, como demonstra a Cooperativa Deliciosas Diferenças:

No que concerne ao enquadramento legal da resposta Residências Comunitárias, temos encetado inúmeras reuniões a nível regional e concelhio com a Segurança Social e a Saúde. Mas, apesar da resposta dada — comprovada e reconhecida por todos no terreno como uma resposta de proximidade, a servir uma população vulnerável com doença mental grave, com base nos princípios da autonomia e da liberdade —, continuamos a não obter uma resposta. (*Focus group*, Presidente, Deliciosas Diferenças)

A lógica de criação das respostas e de adoção pelas políticas também se está a alterar, segundo nos refere a diretora-geral do CASCI, com o processo de transferência da relação entre as IPSS e o Estado da administração local para a administração central. Durante muitos anos, o que era comum era a criação de respostas sociais pelas organizações e a proposta à tutela para o seu financiamento no âmbito dos acordos de cooperação. Atualmente, com a

lógica do PROCOOP, a Segurança Social abre candidaturas anuais a partir das prioridades estabelecidas pelo Estado e as propostas são avaliadas em Lisboa.¹⁴

A influência das inovações das OES pode também ocorrer através da incorporação de metodologias e boas práticas noutras organizações, públicas ou privadas. A Mundo a Sorrir refere que, por exemplo, um projeto seu de 2009 de promoção de cuidados de saúde oral em parceria com municípios poderá ter inspirado o que está agora a ser feito pelos centros de saúde em parceria com os municípios. Reconhecendo o seu trabalho em países de língua portuguesa, a **Mundo a Sorrir** foi também considerada pelas Nações Unidas como consultora especial para esta área.

A expectativa da ADSCCL é que as suas respostas **Microninho** e **Rede Cuidas** venham a influenciar a política pública no que se refere às metodologias inovadoras que desenvolvem. A disseminação do projeto Microninho a outras localidades com o apoio da iniciativa Portugal Inovação Social tem subjacente esta ambição: «O que estamos a fazer aqui tem potencial para influenciar a política pública na perspetiva das boas práticas, na criação de uma metodologia de intervenção» (Estudo de caso, Liliana Simões). Por outro lado, o Microninho foi uma das incubadoras que inspirou e atualmente participa na capacitação da Rede de Incubadoras de Inovação Social criada no âmbito da PIS.

Como nota Miguel Neiva, presidente da ColorADD, durante o *focus group* temático, é crucial o papel da investigação e das parcerias entre organizações e universidades e centros de investigação no sentido de reforçar o papel demonstrativo, através de dados quantitativos e qualitativos de impacto, para construir uma base forte para influenciar as políticas públicas.

3.2.2. Estratégia de *lobbying* e promoção de causas

Frequentemente o *lobbying* e a promoção de causas são atividades realizadas coletivamente, através de estruturas representativas do setor, nomeadamente as federações e as confederações, e redes temáticas, como, por exemplo, a Rede Europeia Anti-Pobreza – EAPN Portugal (ACMJ). Distingue-se, em geral, o *lobbying* da promoção de causas, no sentido em que no primeiro as organizações defendem os seus interesses organizacionais, relacionados com a sua atuação e, na segunda, as organizações falam em nome de um determinado grupo que servem ou que está na sua base social e em nome da sociedade.

Apesar de reconhecerem a importância do trabalho em rede numa perspetiva de ação conjunta que se traduza num aumento do poder reivindicativo perante os poderes públicos, várias organizações referem-se a alguma debilidade na capacidade coletiva de *lobby* ou de promoção de causas, quer por ineficácia atribuída às estruturas federativas existentes, quer pela inexistência de redes de promoção de causas.

Entre as organizações estudadas, verificamos que várias não pertencem a estruturas federativas do setor e que, com exceção da ColorADD e da ACMJ, nenhuma se encontra articulada em redes temáticas de promoção de causas. Algumas organizações sublinham o facto de existir uma cultura de isolamento entre as organizações, implicando falta de cooperação e de uma mentalidade comum, o que dificulta a influência na política institucional.

Algumas organizações procuram influenciar as políticas fazendo pressão individual junto de partidos políticos ou órgãos governamentais ou recorrendo à justiça. A **ABFamiliar** tem utilizado a estratégia de audições parlamentares e recurso aos tribunais para anular leis

14 PROCOOP – Programa de Celebração ou Alargamento de Acordos de Cooperação para o Desenvolvimento de Respostas Sociais. É um programa que regula as regras para o alargamento da cooperação estabelecida entre o Instituto da Segurança Social, I.P. e as IPSS, que pretende uma «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» <<http://www.seg-social.pt/programa-de-celebracao-ou-alargamento-de-acordos-de-cooperacao-para-o-desenvolvimento-de-respostas-sociais-procoop->>.

que desmutualizam algumas das suas atividades, como é o caso das funerárias ou das caixas económicas. O seu presidente aponta uma situação, em 2001, em que um Decreto-Lei atribuía o acesso à atividade funerária apenas às sociedades comerciais, o que comprometia o funcionamento da Funerária da ABFamiliar, inaugurada em 1997. «Claro que tivemos que ir para tribunal provar a inconstitucionalidade de algumas normas desse Decreto-Lei, o que ficou provado. Ainda recorreram para a Relação, mas ganhámos de novo e ficou resolvido o assunto» (Estudo de caso, Presidente da Direção, ABFamiliar).

A capacidade de acesso da ABFamiliar parece ser mais a exceção do que a norma, dado que as organizações expressam uma dificuldade geral em serem ouvidas por parte das entidades públicas e políticas, denunciando a falta de espaços onde expor as suas reivindicações. Esta falta de acesso e capacidade de ter ressonância política é percebida como uma falta de reconhecimento por parte sistema político, a despeito dos quadros institucionais recentemente criados para a economia social.

Ressalve-se, porém, que a relação com as autarquias se afigura como mais próxima, sendo mencionadas pelas organizações várias formas de colaboração e apoio numa perspetiva de resolução conjunta dos problemas locais. Ao nível local, as empresas sociais podem ajudar a definir a agenda política, como refere a Deliciosas Diferenças, que pressente uma mudança de discurso por parte do município no sentido de perceber o território onde se insere como uma vila inclusiva. Todavia, dada a significativa centralização da intervenção no campo social, os municípios não têm capacidade de mudar leis e quadros institucionais que afetam as organizações e os seus públicos.

Todas as organizações referem a necessidade da independência relativamente às forças político-partidárias como essencial para permitir às organizações intervirem politicamente, quer nacional, quer localmente.

3.2.3. Codecisão

A codecisão ocorre frequentemente no âmbito de redes de definição e implementação de políticas numa perspetiva de governança em órgãos consultivos de âmbito nacional ou órgãos de codecisão para áreas de política.

As empresas sociais do campo da inclusão social estão frequentemente integradas em órgãos de governança partilhada como é o caso do Conselho Local de Ação Social da Rede Social, existente em todos os municípios para coordenar a ação no campo da luta contra a pobreza (ABFamiliar, CASCI, CERCIMA, ADSCCL, Vintage for a Cause) ou nas Comissões de Proteção de Crianças e Jovens (CERCIMA, ACMJ), ou nos Núcleos Locais de Inserção do âmbito do Rendimento Social de Inserção (CERCIMA). Além deste tipo de redes definidas nacionalmente para implementação local, podem surgir outras redes de coordenação local, como, por exemplo, a Rede de Apoio a Mulheres em Situação de Violência no Montijo (CERCIMA) ou o Conselho Municipal de Segurança de Alcochete (CERCIMA).

No caso dos órgãos consultivos de âmbito nacional em que participam algumas organizações, encontramos, por exemplo, a Comissão para a Igualdade e Contra a Discriminação Racial (ACMJ) e a Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género (Chapitô, ACMJ). A presença nestes órgãos consultivos acontece perante o reconhecimento de que existem organizações cuja dimensão e atuação são importantes para o desenvolvimento de políticas nacionais nas suas áreas de atuação e para os seus públicos.

3.2.4. Influência da opinião pública

Definindo o político como um campo abrangente, é possível dizer que o impacto das organizações a nível político pode acontecer também de forma mais indireta, no sentido de perseguir uma estratégia de definição da agenda através das atividades desenvolvidas e da relevância que é colocada em alguns dos problemas sociais que são menos visíveis. Esta é a estratégia da **ColorADD**, que tem vindo a contribuir para colocar o daltonismo na agenda pública e política, o que se comprovou com o reconhecimento do seu criador pela Assembleia da República, com a atribuição da Medalha de Ouro comemorativa do 50.º aniversário da Declaração Universal dos Direitos Humanos. Numa perspetiva de universalização do Código, prossegue uma estratégia de o tornar utilizado por entidades públicas e empresas, por exemplo, integrando-o nas bandeiras das praias ou promovendo o Código junto da UEFA. Com o seu trabalho junto das escolas consegue também que o Código seja ensinado nas escolas. A ideia é que a adoção do Código por parte de determinadas entidades serve como elemento amplificador, fazendo com que outras organizações também o queiram implementar, até se poder vir a transformar numa política pública.

Uma outra forma comum de influenciar a política é indiretamente através da educação, sensibilização e influência da opinião pública no sentido de mudanças nas representações e atitudes da cidadania para ultrapassar o estigma social que incide sobre os seus públicos. Esta mudança de atitudes e mentalidades permite também mudar comportamentos e, assim, facilitar a inclusão social dos seus públicos.

Neste sentido, é ilustrativo o caso do **projeto Sabura**, da ACMJ, para a erradicação do estigma ligado ao bairro da Cova da Moura. O objetivo principal é cancelar a imagem negativa do bairro difundida pelos meios de comunicação, através da divulgação de uma imagem alternativa que visibiliza o trabalho e a cooperação entre os habitantes da Cova da Moura. O projeto surgiu em 2004 e consiste na organização de visitas guiadas ao bairro, que mostram comércios, aspetos culturais e as iniciativas de intervenção comunitária da ACMJ.

Uma forma de influência da opinião pública é através de ações demonstrativas que contribuem para a eliminação de preconceitos racistas, idadistas e outros estigmas que incidem sobre os seus públicos como pessoas e comunidades de minorias étnicas, desempregados, pessoas com doença mental, pessoas com deficiência, idosos, etc., demonstrando a capacidade produtiva das pessoas, através da produção e comercialização de produtos e serviços (CASCI, CERCIMA), a capacidade empreendedora (Microninho) ou a capacidade artística e criativa das pessoas com deficiência (CERCIMA, CASCI), das pessoa idosas (Vintage for a Cause, Chapitô) ou de jovens em situação de desvantagem (Chapitô).

Algumas organizações organizam ou envolvem-se na organização de eventos de informação, campanhas de sensibilização e criação de contextos de interconhecimento entre os seus públicos e a comunidade local.

Conclusão

As empresas sociais da área da inclusão social evidenciam como elas contribuem para reconhecer e construir a forma como as questões sociais e societais são percebidas na sociedade e também as formas como podem ser abordadas, muitas vezes introduzindo soluções inéditas e criativas. As organizações têm muitas vezes intervenções em mais do que uma área e público, sendo áreas prioritárias a prevenção da exclusão social e a integração social, o acesso a direitos, a erradicação de preconceitos e o desenvolvimento socioeconômico e cultural das comunidades. É importante destacar a importância da inovação e flexibilidade, numa atuação sistêmica frente aos problemas, tendo em conta a multidimensionalidade da exclusão social, bem como a personalização das respostas, que não podem ser idênticas para todos os casos.

Trabalhando em conjunto com o Estado-Providência, quer na implementação das respostas institucionalizadas, quer na complementaridade dessas respostas, quer no desenvolvimento de respostas alternativas, evidenciam o seu contributo para o respeito dos direitos constitucionais à saúde, educação e proteção social, com o objetivo de garantir a igualdade e a dignidade das pessoas. Num Estado-Providência subdesenvolvido e perante a persistência de situações de pobreza e desigualdade que se refletem no acesso à cidadania, contribuem para atenuar a exclusão social de determinados grupos sociais.

As organizações evidenciam o papel fundamental das parcerias público-sociais com o Estado central, sendo também importantes as atividades que desenvolvem em cooperação com os municípios, numa relação de apoio que se traduz mais em apoio em infraestrutura e apoio a atividades do que em quadros de financiamento estável, dada a concentração da gestão dos serviços sociais na administração central.

Algumas organizações encerram em si um modelo alternativo de sociedade, que se molda e ao mesmo tempo influencia, no modo como percebem os problemas sociais e como procuram responder a estes. Podem ter então um papel prefigurativo, em que a visão de uma sociedade mais justa, solidária e igualitária é praticada nas atividades quotidianas das organizações.

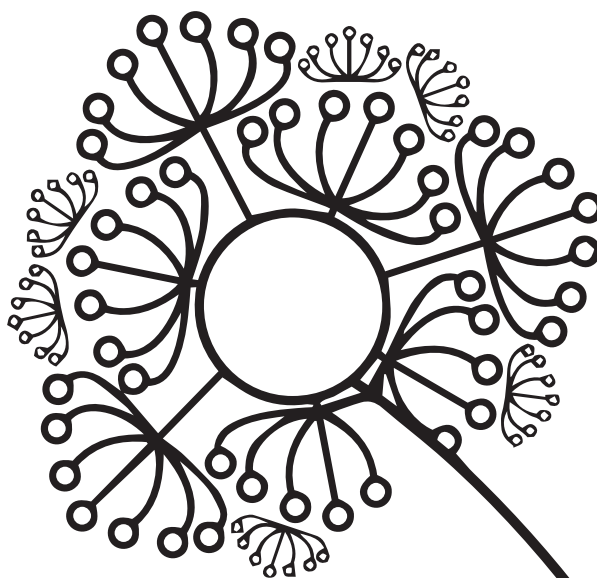
Muito do trabalho de influência e sensibilização política é exercido em defesa dos membros ou beneficiários, mas também, de forma mais ampla, em defesa dos direitos das pessoas em risco de exclusão na intermediação com as instituições públicas e na promoção do acesso aos direitos. São também um ator político, influenciando as políticas públicas e a sociedade de formas diversas, através de demonstração, promoção de causas, codecisão e sensibilização da opinião pública. A sua eficácia, enquanto contributo para a resolução dos problemas sociais e societais, e a criação de alternativas ficam, contudo, limitadas pela dificuldade de ter mais eco no sistema político.

Referências bibliográficas

- ADSCCL – Associação de Desenvolvimento Social e Cultural dos Cinco Lugares. 2019. *Plano de Atividades 2019*. Lousã: ADSCCL. <https://adscl.pt>.
- DGEEC – Direção-Geral de Estatísticas da Educação e Ciência. 2021. «Resultados Escolares — Indicador de Equidade | Ensino Básico e Secundário — 2019». Lisboa: DGEEC.
- Esteves, Alina (coord.). 2017. «Condições de vida e inserção laboral dos imigrantes em Portugal: efeitos da crise de 2007–2008». Lisboa: Observatório das Migrações, ACM.
- Ferreira, Sílvia. 2014. «Sociological Observations of the Third Setor Through Systems Theory: An Analytical Proposal». *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 25(6): 1671–1693. <https://doi.org/10.1007/s11266-014-9469-7>.
- Fontes, Fernando. 2009. «Pessoas com deficiência e políticas sociais em Portugal: da caridade à cidadania social». *Revista Crítica de Ciências Sociais* 86: 73–93. <https://doi.org/10.4000/rccs.233>.
- GEP/MTSSS – Gabinete de Estratégia e Planeamento/Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social. 2018. «Carta Social — Rede de Serviços e Equipamentos 2018». Lisboa: GEP/MTSSS. <http://www.cartasocial.pt/pdf/csosocial2018.pdf>.
- INE – Instituto Nacional de Estatística. 2021. *Rendimento e Condições de Vida. Dados provisórios*. Lisboa: INE. https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=415625695&DESTAQUESmodo=2.
- Rodrigues, Carlos Farinha. 2009. «Efficacy of Anti-poverty and Welfare Programs in Portugal: The Joint Impact of the CSI and RSI». Instituto Superior de Economia e Gestão — *DE Working papers n° 42-2009/DE*. <http://hdl.handle.net/10400.5/1734>.
- Rodrigues, Eduardo Vítor, Florbela Maria da Silva Samagaio, Hélder Ferreira, Maria Manuela Ferreira Mendes, e Susana Paula Carvalho Januário. 1999. «A pobreza e a exclusão social: teorias conceitos e políticas sociais em Portugal». *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras do Porto* 9: 63–101.

10. *As empresas sociais na arte e na cultura*

Pedro Fidalgo e Sílvia Ferreira



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução _____	301
1. Desafios sociais e societais _____	302
2. Papéis das empresas sociais _____	305
3. Quadros legais e institucionais _____	317
Conclusão _____	324
Referências bibliográficas _____	325

Introdução

A nível internacional, desde a assinatura da Declaração Universal dos Direitos Humanos, em 1948, que a Cultura e as Artes são enquadradas como um direito humano. Como consta no Art.º 27º: «Toda a pessoa tem o direito de tomar parte livremente na vida cultural da comunidade, de fruir as artes» (ONU 1948). A arte e a cultura são pilares fundamentais das sociedades democráticas, instrumentos de desenvolvimento sustentável e um direito inalienável.

Na economia social, as organizações culturais ocupam um lugar importante em termos numéricos. Perto de 47% das entidades da economia social desenvolvem atividades na área da cultura, comunicação e atividades de recreio (INE e CASES 2019). Em 2018, 2,9% do total do emprego na economia era no campo artístico e cultural e representava 1,7% do total de volume de negócios da Economia (INE 2019).

Este capítulo centra-se nas empresas sociais que desenvolvem atividades na área da arte e cultura, com uma caracterização deste campo organizacional e das suas relações institucionais. Os dados recolhidos nos estudos de caso e no *focus group* permitem, também, desenhar caminhos de análise para o setor artístico e cultural português, permitindo-nos refletir a partir da visão das organizações acerca de questões sociais e políticas no setor artístico e cultural. Na análise, procuramos perceber qual é o papel da arte e da cultura na e para a sociedade, a partir do ponto de vista dos atores nas organizações.

Consideramos como empresas sociais com intervenção no campo da arte e da cultura as organizações que combinam modelos económicos híbridos, com uma perspetiva de missão e impacto social e lógicas de governança participadas.

Entre os casos estudados encontramos organizações de matriz cultural e artística que desenvolvem projetos e atividades com objetivos sociais e societais, além dos artísticos, tal como encontramos organizações sociais que desenvolvem atividades artísticas como ferramenta de intervenção social. Esta pluralidade é reveladora da amplitude do lugar e dos papéis da arte e da cultura nas sociedades atuais (Jameson 1991).

Olhar para estas organizações enquanto empresas sociais constitui uma abordagem ainda pouco comum para o campo das organizações da arte e da cultura, mas que se tem vindo a revelar pertinente no âmbito das redes europeias dos estudos sobre o setor.

1. Desafios sociais e societais

Ao intervir, as empresas sociais põem em evidência, explícita ou implicitamente, um conjunto de problemas sociais, ou seja, problemas coletivos reconhecidos pela sociedade e que, portanto, necessitam de ser solucionados. No caso das organizações das artes e da cultura, a identificação de problemas ou desafios sociais é mais difusa e indireta do que a das organizações do campo social. Muitas vezes, funcionam mais como facilitadoras para que os seus públicos construam a identificação dos problemas sociais. Ainda assim, a partir do conjunto de atividades descritas pelas organizações, identificamos problemas e desafios relevantes especificamente relacionados com o campo da arte e da cultura ou outros desafios que não foram referidos no capítulo relativo às empresas sociais do campo da inclusão social.

1.1. Precariedade e intermitência do trabalho no setor artístico e cultural

O setor artístico e cultural é daqueles que se encontram menos protegidos em termos de direitos laborais e sociais. Existe uma situação marcada pela instabilidade laboral associada a vínculos contratuais precários e trabalho independente, e por consequentes deficiências de acesso a direitos de proteção social, que é regra tanto para o cenário português, como no contexto europeu (EENCA 2015).

Na origem da precariedade laboral do campo artístico estão as especificidades do trabalho no setor, caracterizado pela intermitência e a sazonalidade, e também a relutância de entidades empregadoras em enquadrarem os trabalhadores na relação de trabalho por conta de outrem. Estas dificuldades são agravadas pela ausência ou fraqueza dos mecanismos alternativos de enquadramento e, muito em especial, pelo uso inadequado dos mecanismos existentes, criando situações como a dos “falsos recibos verdes”.

Em Portugal, existe o Regime Laboral dos Profissionais do Espetáculo, um regime específico baseado em contratos a termo e intermitentes. Os contratos de tipo intermitente e a termo resolutivo certo e incerto estão entre os mais flexíveis da legislação laboral portuguesa, exigindo dos profissionais a capacidade de se adaptarem a momentos de emprego alternados com momentos de desemprego (Crocco 2013).

Associado à precariedade laboral está o enquadramento na Segurança Social no regime de trabalhadores independentes, que não só é mais limitado do que o regime dos trabalhadores por conta de outrem, como gera problemas adicionais quando a duração do trabalho não permite cumprir prazos de garantia para acesso às prestações.

1.2. Desigualdades no acesso à cultura e às artes

O acesso à cultura e às artes, quer na vertente da fruição, quer da produção, está condicionado por fatores socioeconómicos.

No relatório *Culture Statistics* (UE 2019), a participação cultural fica um pouco abaixo dos 50% da população em espetáculos ao vivo, ficando Portugal no 13.º lugar dos países da UE28 e no 15.º lugar no que diz respeito a visitas a espaços culturais. A participação cultural dos idosos é cerca de metade da das pessoas com idades entre 16 e 29 anos, ficando em cerca de 30 a 35% para espetáculos ao vivo e espaços culturais. Para as pessoas com baixos níveis de educação, a visita a espaços culturais é de cerca de 24% e a participação em espetáculos ao vivo é de cerca de 38%.

A disparidade de rendimentos também afeta a participação, com cerca de 39% da população do 1.º quintil de rendimentos a participar em espetáculos ao vivo e 20% em espaços culturais, enquanto que as pessoas do quintil mais elevado têm uma participação de 61% nos espetáculos

ao vivo e nos espaços culturais. Em comparação com os países da UE28 encontramos-nos na sexta posição na participação em espetáculos e na 16.^a na visita a espaços culturais para as pessoas com rendimentos mais baixos e na 16.^a posição na participação em espetáculos e na 11.^a em relação a visitas culturais por parte das pessoas com mais altos rendimentos.

Por outro lado, diferentemente da maioria dos países europeus, não se verificam diferenças de participação entre áreas rurais, suburbanas e cidades. Também não se verificam diferenças entre os naturais do País e de outros países de fora da UE, tendo os nacionais de outros países da UE mais participação do que os nascidos em Portugal. Cerca de 50% das pessoas refere que não participa nestas atividades por falta de interesse e cerca de 20% por falta de recursos financeiros, sendo a média europeia de 40% e de cerca de 16%, respetivamente. A questão da não proximidade apenas é referida por 4% a 6% das pessoas.

Em suma, trata-se de um panorama de falta de acesso e interesse que atravessa diferentes grupos sociais e no qual outros países europeus também apresentam um fraco desempenho.

1.3. Desigualdades entre culturas

Existe uma hierarquização da cultura em Cultura Erudita, seguida da Cultura de Massas e, por ultimo, da Cultura Popular, com a sua origem a remontar ao Antigo Regime europeu, mas que ainda influencia as perceções sobre a cultura e as políticas culturais na atualidade (Marques 2015). Neste contexto, entendeu-se a democratização cultural como a extensão das culturas eruditas, localizadas num patamar de acesso associado a classes sociais mais altas a outros públicos, tratandose de um modelo conservador, elitista e paternalista, aplicado num movimento *top-down*. Este tipo de abordagem permite a construção normativa de formas legítimas e ilegítimas de cultura.

Pierre Bourdieu (2010) tratou este tema em *A Distinção*, mostrando que as práticas culturais e o gosto por determinadas expressões artísticas e culturais estão ligados à classe social. Constituem parte do capital cultural, sendo inculcado, em primeiro lugar, na escola e no meio familiar. O autor demonstrou que as hierarquias das formas culturais, com a cultura erudita associada ao bom gosto e a cultura popular associada ao mau gosto, são construídas socialmente pelas classes dominantes como estratégia de distinção, fazendo parte das relações de poder entre as classes sociais.

Nas sociedades contemporâneas marcadas pela estratificação social, as culturas populares são, assim, subalternas. Este conceito de cultura subalterna aponta, justamente, para a articulação entre a subordinação cultural e a opressão económica. Os grupos subalternos incluem camponeses, mulheres, minorias étnicas e o proletariado (Gramsci 2011).

Uma das formas de expressão desta hierarquia de culturas é a apropriação cultural e a exotização de culturas subordinadas por culturas dominantes que despem os elementos culturais apropriados do seu contexto e significado para os grupos sociais que os criaram, contribuindo para a sua marginalização e invisibilização.

1.4. Fraqueza do espaço público democrático

Todos os indicadores são expressivos relativamente à baixa participação política e social da população portuguesa e à fraqueza da sua relação com o espaço público democrático. Com base em dados de 2010 e 2012, do European Social Survey e da Eurofound, constatou-se que Portugal se encontra entre os países que acumulam elevada participação religiosa, baixa participação em associações, em voluntariado, em partidos políticos e em protestos (juntamente com a Roménia, Eslováquia, Malta e Polónia). Estas baixas taxas de participação estão, por sua vez, associadas a baixos níveis de confiança, quer política, quer social. Portugal é dos

países europeus com mais baixos níveis de confiança nas instituições políticas (partidos políticos, parlamento e sistema político). O mesmo se passa com a confiança social,

sendo baixa a percentagem daqueles que consideram que a maioria das pessoas tenta ser honesta e não se aproveitar e ainda mais baixa a percentagem dos que acreditam que a maioria das pessoas é prestável em vez de cuidar de si. (Ferreira 2013: 188)

No polo oposto estão os países nórdicos, com elevadas taxas de participação (com exceção da participação religiosa) e elevadas taxas de confiança institucional e social, o que permite relacionar participação e confiança com desenvolvimento do Estado-Providência. Em contrapartida, verifica-se uma correlação negativa entre elevados níveis de participação social e política e a intensidade dos contactos com familiares, amigos e vizinhos. Assim, a participação em Portugal tem lugar na esfera privada dos amigos, colegas e familiares e não na esfera pública das associações e das organizações políticas (Ferreira 2013).

Este cenário é em parte legado do regime autocrático que se viveu em Portugal entre 1936 até 1974 — o Estado Novo — bem como a perceção de corrupção, má governação ou níveis baixos de rendimentos (Hooghe e Quintelier 2014), e em parte, resultado dos baixos níveis de segurança que a fraqueza do Estado-Providência português garante, levando à necessidade de recurso às redes familiares.

Tal como os indicadores da participação política e da participação social, também a participação cultural é das mais baixas. Referimo-nos ao envolvimento das pessoas em práticas artísticas. Segundo o Relatório *Culture Statistics* (UE 2019), estamos na penúltima posição desta participação, com cerca de 15% das pessoas envolvidas em atividade artística, sejam elas semanais ou mensais, e muito significativamente abaixo da UE28, onde esta participação é de 30%. Na Finlândia, país onde esta participação é mais elevada, 60% da população está envolvida diretamente em práticas artísticas.

1.5. Baixo reconhecimento social do papel das artes e da cultura na sociedade

A evolução do financiamento na política cultural portuguesa passou por um período de incentivos seguida de um período de decrescimento, que levou a um aumento da instabilidade financeira nas organizações e nas vidas dos profissionais da cultura.

Desde os anos 2000 que o orçamento do Estado para a cultura tem vindo a diminuir gradualmente, sendo que o valor relativo de 2012 (0,23%) é menos de metade daquele de 2000 (0,59%) (Garcia *et al.* 2016, 552). Esta situação foi agravada na crise económica iniciada em 2010, quando, em contexto de austeridade, foram suspensos os concursos de financiamento às estruturas culturais, seguido de um corte orçamental de cerca de 100 mil euros, em 2013 (Gomes 2015). Desde então o valor orçamentado tem vindo a crescer gradualmente, ainda que não sem sobresaltos. Por exemplo, em 2018, no âmbito dos concursos plurianuais (2018–2021) para as áreas do teatro, artes visuais e cruzamentos disciplinares da Direção Geral das Artes, que financiam grande parte da atividade artística em Portugal, nenhuma companhia de teatro de Coimbra nem outras estruturas artísticas relevantes foram financiadas, o que levou a uma significativa mobilização das estruturas artísticas, da sociedade civil e do poder local. Os efeitos da exclusão de um número significativo de estruturas artísticas do País e a mobilização gerada levou o Governo a recuar e a fazer um reforço de dotação orçamental de 8 milhões de euros para a área da cultura, totalizando 72,5 milhões de euros para 4 anos. Segundo fontes governamentais, este valor representou um aumento de 58% relativamente a 2013–2016 (LUSA 2018).

O **Teatrão** relaciona o problema de falta de investimento estatal com o problema mais amplo de falta de reconhecimento social do papel das artes e da cultura na sociedade.

Na sua origem está um problema que é transversal, quer aos governos e aos governantes, quer à sociedade, que é o reconhecimento, de facto, do valor e do papel da atividade cultural na sociedade. (Focus group, Diretora Artística, Teatrão)

Somos o penúltimo país europeu onde a despesa do governo com a cultura é a mais baixa, com cerca de 0,8% das despesas públicas globais na cultura e 0,5% em serviços culturais, em 2017, tendo-se verificado nestes últimos uma redução de 0,1 p.p. entre 2012 e 2017 (UE 2019, 195).

Em paralelo com este desinvestimento está também uma lógica de investimento na cultura que se aproxima cada vez mais da esfera económica, que se reflete numa tendência para justificar o investimento na cultura pelas suas repercussões económicas — processo de mercantilização da cultura (Garcia *et al.* 2016). Uma das expressões desta lógica é o acentuar da preferência por uma lógica de programação cultural, muitas vezes por lógicas de concorrência entre municípios, em detrimento do investimento em estruturas residentes.

As pessoas dizem-te que não podes parar. E isso é absolutamente incrível. Mas a lógica dominante hoje em dia cria contradições imensas. Esta lógica dos programadores faz com que, por exemplo, uma Câmara Municipal com tantos teatros recuperados não veja vantagens em criar e estimular a identidade de um público, uma comunidade no território, ao acolher um projeto residente. Isso está completamente posto de parte porque o que interessa é a lógica do evento. Há pouco estava a falar com Levi [Martins] e perguntei-lhe: «então vocês vão ser a companhia residente aqui no Cinema-Teatro Joaquim d’Almeida?» Mas isso não parece interessar às câmaras, o que interessa é a política do evento. Aliás, as câmaras do país todo querem é ter Lisboa nos seus teatros. Basicamente é isto. E Lisboa não faz a mínima ideia do que se produz no resto do país. Não sabe com que dramaturgos se trabalha, que encenações se faz, onde é que as pessoas estudaram, que relações têm, com quem é que aprenderam, se essas pessoas vão ver espetáculos a Lisboa ou não. (Martins e Brilhante 2018, 46)

A taxa de sobrevivência das empresas culturais no campo das artes criativas e atividades de entretenimento, a mais baixa da Europa, não será alheia a estas lógicas e ao subinvestimento (UE 2019).

2. Papéis das empresas sociais

Os estudos de caso e as organizações participantes no *focus group*, pela sua diversidade de áreas de atuação, de atividades e de estratégias, permitem identificar diversos contributos da arte e da cultura para a resolução de problemas sociais. Todavia, se é verdade que estas podem ser mobilizadas na resolução de problemas sociais, também podem, através das suas ferramentas e linguagens, criar espaços e instrumentos para que os cidadãos formulem e façam ouvir as suas preocupações e problemas. Assim, mais do que formular problemas, para muitas organizações, o que é importante é criar o espaço para que esses problemas sejam formulados. O processo de construção artística é também um processo de conhecimento do mundo e do outro, quer por parte dos artistas, no contexto das suas criações, quer por parte dos grupos sociais envolvidos na coconstrução.

2.1. Organização coletiva para a estabilidade da vida e do trabalho dos artistas

Como descrevemos acima, o setor artístico e cultural em Portugal é marcado por desafios nas vidas dos artistas, quer no âmbito do trabalho e das relações contratuais, quer no âmbito do acesso aos direitos sociais. As empresas sociais estudadas contribuem para a promoção do emprego e trabalho de qualidade de duas formas principais: através da criação de possibilidades de emprego estável nas estruturas artísticas ou através da criação de possibilidades de acesso aos direitos sociais.

O **Teatrão** assume-se como estrutura geradora de emprego na área da cultura, apresentando uma grande proporção de trabalhadores com contratos de trabalho. Evidenciando uma clara preocupação com a precariedade laboral do setor artístico e cultural, remunera os artistas amadores com quem colabora e procura minimizar o recurso ao trabalho estagiário não remunerado. Insiste também em demonstrar a importância do investimento em estruturas culturais estáveis, demonstrando que o seu impacto local vai muito além do impacto da lógica dos programadores culturais pontuais.

A **Pro Nobis** foi criada para lutar contra os efeitos da precariedade dos trabalhadores freelancers através da auto-organização numa cooperativa que visa permitir o acesso à segurança social no regime dos trabalhadores por conta de outrem e apoiar estes trabalhadores na gestão do seu trabalho. Assim, além de poderem ter acesso a subsídio de doença ou subsídio de desemprego em condições mais favoráveis do que a cobertura do regime dos trabalhadores independentes, existe previsibilidade e estabilidade nas suas remunerações. Os efeitos na vida destes trabalhadores são significativos:

- Podem comprar casa com recurso a empréstimo à habitação por terem um recibo de vencimento de trabalhador por conta de outrem, pois os bancos privilegiam este estatuto nas decisões de crédito;
- Terem condições de estabilidade para serem pais e mães, por poderem ter um rendimento contínuo;
- Em casos de penhoras por dívidas ao Estado (Finanças ou Segurança Social) no regime dos trabalhadores por conta de outrem apenas é retida uma parte do salário para pagar a dívida, enquanto no regime dos trabalhadores independentes é o total que é retido.

A Pro Nobis também assume o papel de representação dos seus cooperadores junto das entidades contratantes para efeitos de cobrança dos cachets acordados entre os artistas e os seus clientes, o que permite aos cooperadores “escudarem-se” por detrás da organização. A cobrança é identificada como uma atividade cansativa e com um impacto muito negativo nas relações entre trabalhadores do setor e os seus clientes. Ao mesmo tempo, o atraso nos pagamentos é uma prática usual do meio. Esta intermediação, e o facto de ser a ProNobis que organiza o seguro de acidentes de trabalho, torna também mais fácil aos clientes contratarem os artistas da Cooperativa.

2.2. Formação e educação artística e de público

A formação e a educação artística podem ser desenvolvidas com dois objetivos. Por um lado, formar profissionais, por outro, formar públicos para as artes e a cultura como parte da sua formação integral. Por vezes, estes caminhos cruzam-se, como acontece no teatro ou nas artes circenses, e nas artes performativas em geral, com o “bichinho” a entranhar-se com atividades de formação artística inicial a inspirar trajetórias profissionais no campo artístico.

Esta é uma das áreas de atuação das organizações, alinhada com políticas públicas neste sentido, como, por exemplo, a integração do ensino artístico de música e dança no ensino regular do primeiro ciclo ao secundário, no chamado “ensino articulado”, que vão para lá da integração do ensino artístico no currículo regular desde o primeiro ciclo.

Como apontam Sónia Dias e Miguel Falcão (2014), o Roteiro para a Educação Artística (2006), publicado pela Comissão Nacional da UNESCO, aponta para o papel da arte numa educação para o desenvolvimento transversal do ser humano, focando-se nas dimensões criativas da experiência humana e na sua importância para a vivência da cidadania, promovendo o contacto com «os valores e atitudes, os princípios éticos e as normas morais necessárias para serem cidadãos responsáveis do mundo e garantes de um futuro sustentável» (UNESCO 2006, 18). Neste

Roteiro, a educação artística surge como um direito de todas as pessoas e como um mecanismo para a promoção do empoderamento humano na dimensão pessoal, profissional e cidadã.

Como é que medes o impacto ao nível do público e das comunidades [...] e esse é um dos problemas da relação com o poder local, regional e central, como é que tu medes o impacto? É pelo número de público? mas eu posso fazer um espetáculo que é um para um, não é? E causar um impacto naquela pessoa que é muito diferente de estar com 200 pessoas numa sala, ou a relevância que as pessoas dão, ou não dão, e aí podemos falar de questões da educação, das escolas, das academias, a relevância que têm fatores como o desenvolvimento do eu enquanto cidadão, ou a participação, e a participação pode ser consumir bens culturais, pode ser a partir disso ficar mais atento a determinadas coisas e vincular-me a práticas cidadãs que existam na minha terra [...], mobilização para fazer alguma coisa, ou mudar alguns hábitos da minha vida [...], usufruir mais do património, estar mais atento à qualidade de vida ou mudar a minha perspetiva do que é ser vizinho e viver em comunidade. (Estudo de caso, Diretora Artística, Teatrão)

Assim, as expressões artísticas podem ser mobilizadas, quer como disciplina, quer como metodologia ao nível dos currículos formais, quer numa vertente de formação informal de públicos, muitas vezes em articulação com outros tipos de conhecimento. A nível pedagógico, a formação artística impõe-se como uma ferramenta para o sucesso escolar, para a capacitação e integração social e para a integração laboral.

A **INDIEROR** desenvolve o projeto **Plano Assalto**, um projeto que promove formação em Cinema junto das escolas locais, com uma vertente pedagógica prática que passa pela criação de uma residência artística numa aldeia local com vista à produção cinematográfica de uma curta metragem. O projeto, além da vertente pedagógica, visa promover um encontro entre as crianças e jovens da cidade de Chaves e as aldeias próximas com baixa densidade populacional, procurando integrar a população destas aldeias na vida cultural da cidade (*Focus group*, Cofundador/Produtor, INDIEROR).

Uma parte fundamental da atividade do **Teatrão**, que se relaciona com todas as outras, é o Serviço Educativo, que conjuga seis programas de formação pluridisciplinar. Estes programas estão disponíveis para diferentes tipos de públicos, de profissionais e estudantes ao público em geral. Além das classes de teatro, de vários níveis, grupos etários e áreas, existem também os *workshops* desenvolvidos no contexto das suas produções, como oficinas de exploração dos espetáculos, conversas com os artistas, debates ou conferências, entre outros, para o público em geral ou junto das escolas (**Programa Links**) ou a formação especializada para profissionais e estudantes de Artes Performativas através de *workshops* sobre processos de criação artística por profissionais convidados (**Programa Casa Aberta**).

Neste momento existem 12 turmas, não só de interpretação, mas também turmas de análise de texto e turmas de luz e som. Muito alargadas do ponto de vista das faixas etárias e depois há um conjunto de outros programas no serviço educativo, de projetos especiais, de trabalho comunitário, de parceria com outras instituições da cidade, em que vamos desenvolvendo projetos específicos. (*Focus group*, Diretora Artística, Teatrão)

O **Chapitô** disponibiliza cursos, *ateliês* e *workshops* com aulas dinâmicas, artísticas e lúdicas abertas ao público em geral. Segundo o seu site, consultado em 2019, em 2018 foram abertos ao público os cursos de Capoeira, Expressão Dramática, Técnicas Circenses, Hop Dance e um Atelier de Circo e Circo/Teatro para Crianças (dos 4 aos 12 anos).

Numa perspetiva de profissionalização, desenvolve também o único curso profissional de artes circenses na **EPAOE – Escola Profissional de Artes e Ofícios do Espetáculo**. Esta escola oferece atualmente dois cursos de formação profissional na área das artes e produção do espetáculo com duração de 3 anos — Curso Profissional de Artes do Espetáculo/Interpretação e Animação Circenses e Curso Profissional de Artes do Espetáculo/Cenografia,

Figurinos e Adereços. Os cursos dão equivalência ao 12.º ano, com Certificado Profissional de nível 4. Ambos são desenvolvidos com métodos e técnicas de ensino transdisciplinares, inovadoras, centradas no aluno e capacitadoras para o ingresso no mercado de trabalho nas áreas das artes do espetáculo.

Por outro lado, as atividades de formação artística estão também articuladas com a possibilidade dos aspirantes a artistas terem oportunidades de ir aplicando os seus conhecimentos e desenvolvendo as suas competências em contexto de trabalho artístico. Tal acontece, por exemplo, no caso do **Teatrão**, particularmente com a parceria que tem estabelecida com a Licenciatura em Teatro e Educação da Escola Superior de Educação de Coimbra ou com o **Chapitô**, que internaliza nas suas atividades e espaços a criação de oportunidades para que os seus artistas em formação tenham oportunidades de formação em contexto de trabalho ou iniciem as suas trajetórias profissionais e a sua integração no mercado de trabalho. O Chapitô integra alguns dos artistas que forma na sua prestigiada **Companhia de Teatro-Circo profissional**, que já apresentou espetáculos por todo o mundo. Também produz espetáculos e animações com base nas artes circenses, que são direcionados para a animação lúdica em entidades empresariais ou do setor público, integrados pelos estudantes finalistas e os profissionais, muitos dos quais antigos alunos. Uma dessas atividades é o projeto **Your Animation Team**, especializado na Animação de Empreendimentos Turísticos.

2.3. Democracia cultural

As organizações demonstraram trabalhar no sentido de contribuir para a construção da **democracia cultural**, que consiste na reivindicação para todos e todas do acesso à cultura — numa perspetiva de fruição mas também de produção —, tendo como base um entendimento não hierarquizado das práticas culturais sensível à pluralidade de formas culturais nas sociedades contemporâneas (Marques 2015). A democracia cultural manifesta-se por:

- proteger e promover a diversidade cultural e o direito à cultura para todos;
- encorajar a participação ativa na vida cultural da comunidade;
- permitir que as pessoas participem das decisões políticas que afetam a qualidade de suas vidas culturais; e
- assegurar acesso justo e equitativo aos recursos e apoio cultural (Adams e Goldbard 1995; Lopes 2009).

2.4. A cultura para todos/as

O acesso à cultura para todos implica a criação de possibilidades para que todos possam usufruir e participar de uma pluralidade de formas e linguagens culturais, desde as ditas formas da alta cultura às culturas populares. Tal significa, em primeiro lugar, que essa oferta cultural exista, o que depende muitas vezes da atuação, frequentemente em colaboração com o poder local, de estruturas culturais que possam alimentar a oferta cultural. Por vezes, como no caso da **INDIEROR**, um produtora independente sediada na cidade de Chaves, em Trás-os-Montes, tal passa por um ativismo que procura ultrapassar o isolamento e a distância relativamente aos grandes centros urbanos culturais, funcionando como programador artístico e cultural que facilita uma oferta cultural regular. A **INDIEROR** identifica a região transmontana como uma zona isolada do resto do país, num isolamento que acontece ao nível das comunicações e infraestruturas mas também ao nível do acesso a bens e serviços, como é o caso da oferta artística e cultural.

A **INDIEROR** refere que, com a sua intervenção, foi possível, ao longo dos últimos sete a oito anos, passar de um cenário de inexistência de uma oferta cultural consistente à criação de

um roteiro de programação, com um público fiel aos seus espetáculos na cidade de Chaves e de um “ror de atividades” (*Focus group*, Cofundador/Produtor, INDIEROR).

A **ADXTUR** – Agência para o Desenvolvimento Turístico das Aldeias do Xisto tem um programa, X Jazz, desenvolvido em conjunto com o Jazz ao Centro Clube, de Coimbra, que tem levado esta expressão musical às aldeias desta rede, em concertos que incluem misturas entre o jazz e as músicas tradicionais e as artes performativas.

Trazer a cultura para lugares inusitados, trazer a cultura — que teoricamente é de cariz urbano ou, pelo menos, a interface é fundamentalmente urbana — para as aldeias e perceber que as pessoas das aldeias também compreendem a linguagem do contrabaixo, a linguagem de ritmos mais blues, ou que são capazes, inclusive, de estabelecer com eles uma relação íntima, pessoal, e chamam os músicos e artistas para comer em sua casa, para comer do que põem em cima da sua mesa. Tudo isto cria quase que uma espécie cisto, de haste, de pulsar nas pessoas nas aldeias. (*Focus group*, Diretor, ADXTUR)

Outra forma de fazer chegar a arte e a cultura a todos/as é a apresentação de espetáculos em espaços e tempos propícios à criação de acessibilidade, ao mesmo tempo valorizando estes espaços, trocando o teatro pela rua, o centro urbano pelo bairro e o auditório pelo centro social, centro educativo ou lar de idosos. Esta estratégia é desenvolvida pelas organizações estudadas — Teatrão, Chapitô, DansasAparte, Moinho da Juventude.

2.4.1. Participação cultural

Numa perspetiva de democracia cultural, estas iniciativas não se fazem unidirecionalmente, incluindo aspetos de cocriação e de hibridização das expressões artísticas e culturais. Dois projetos do Teatrão procuram promover o acesso às artes teatrais e às expressões artísticas em territórios mais marginalizados — o projeto Amadores do Coração e a Rede Artéria. Com o projeto Amadores do Coração, o Teatrão integra uma estrutura de circulação e formação para o teatro amador do Baixo Mondego, a Plataforma do Mondego, e organizou, em 2019, o **Aluvião – Teatro e Comunidade no Baixo Mondego**, um programa de apoio à criação, formação e acompanhamento técnico de companhias de teatro amador da região, que resultou numa Mostra de Teatro Amador da Região do Mondego. O **projeto Rede Artéria**, cofinanciado pelo Centro 2020, Portugal 2020 e pelo Fundo Social Europeu (Relatório de Atividades de 2018), consiste numa rede de criação e programação cultural da Região Centro, que opera nos municípios de Belmonte, Coimbra, Guarda, Figueira da Foz, Fundão, Ourém, Tábua e Viseu. A Rede Artéria envolve comunidade, entidades criadoras, municípios, instituições académicas e estruturas sociais e culturais. Procura, por um lado, fortalecer o tecido cultural e artístico destas regiões, sendo os espetáculos construídos por agentes locais. Ao mesmo tempo, tem uma vertente de promoção da valorização do património comum e uma metodologia artística centrada no envolvimento das comunidades locais.

Esta companhia de teatro aponta para a necessidade de conciliar diferentes formas de produção cultural sem as hierarquizar, e de coconstruir a produção e a programação com os públicos, envolvendo-os no processo de decisão. Ao mesmo tempo, reflete sobre a acessibilidade da cultura a todas as pessoas.

O nosso trabalho, do ponto de vista artístico, tem sempre uma atenção entre aquilo que é o popular e o erudito, porque nós achamos que a atividade teatral, a atividade cultural e artística, tem uma tendência, não apenas no território nacional, mas globalmente, de ser elitista, de ela própria estar sujeita a este desígnio de classe e, portanto, há uma grande preocupação de inclusão de todos os estratos sociais no nosso trabalho. Por isso, trabalhamos com públicos muito diversificados, com projetos muito diversificados, muitas vezes respondendo aos próprios desafios que a comunidade ou outras estruturas nos colocam. Isto também é muito marcado por estarmos num espaço municipal, que implica que a nossa atividade seja acessível a todos. (*Focus group*, Diretora Artística, Teatrão)

Numa perspetiva de intervenção em comunidades, a linguagem artística pode servir para articular e fortalecer identidades coletivas e sentidos de pertença, para a formulação e a consciencialização de problemas coletivos, para a visibilização desses problemas e a capacitação para a voz política das comunidades.

O projeto **De Portas Abertas – Projeto de Intervenção Artística e Comunitária no Vale da Arregaça** é um projeto de intervenção desenvolvido pelo Teatrão no bairro da Arregaça, uma zona urbana da cidade de Coimbra desfavorecida do ponto de vista socioeconómico. Numa perspetiva de arte comunitária, o projeto, financiado pela Câmara, realizou uma recriação histórica baseada na colaboração dos moradores e associações locais, procurando refletir sobre «os conflitos gerados pela expansão urbana desordenada, o abandono industrial ou o preconceito da habitação social» (CM Coimbra). A metodologia do projeto passou por uma intervenção inicial que permitiu conhecer a comunidade. Este mapeamento, feito com o recurso às metodologias das ciências sociais, informou o tipo de intervenção artística e comunitária que se realizou.

Percebemos os conflitos todos que existem e percebemos que para nós conseguirmos trabalhar juntos temos que ultrapassar essas questões e tirar partido do facto de irmos de fora e termos uma posição de neutralidade na gestão destes conflitos e temos que ter uma influência em determinados aspetos. Não é só da atividade artística ou de criar um espetáculo, nós temos que ter uma interferência com o poder local a vários níveis, nas condições de vida das pessoas, na condição da habitação, nas questões que têm que ver com o urbanismo. (Estudo de caso, Diretora Artística, Teatrão)

As formas de arte participativa são vistas como maneira de fortalecer a participação política, através de formas que a política institucional não consegue fazer, ao mobilizar abordagens criativas e expressivas capazes de dar origem a contradiscursos políticos (Mahoney, Lesage, e Zurbier 2021).

2.4.2. Diversidade cultural

Um dos conceitos mais comuns que apontam para a proteção e promoção da diversidade cultural nas sociedades como forma de promoção da igualdade étnico-racial é o de multiculturalismo. Trata-se, também, de uma política oficial em diversos Estados, apontando para uma abordagem de tolerância pelas diferentes culturas presentes dentro do Estado-nação, colocando-as em estatuto de igual valorização perante o Estado e as instituições. Todavia, tanto nas políticas como nos discursos, o multiculturalismo pode significar várias coisas, desde apenas o respeito pela diferença à celebração da própria diferença. Miguel Vale de Almeida (2012), baseado no trabalho de Terence Turner (1997), aponta a existência de duas correntes do multiculturalismo, o multiculturalismo crítico e o multiculturalismo da diferença. Se o primeiro encara a diferença «como um ponto de partida para desafiar noções básicas comuns às culturas dominantes e minoritárias» (Vale de Almeida 2012, 961), o segundo diz respeito ao fetichismo da diferença, que reifica a cultura minoritária remetendo-a, bem como às pessoas e grupos, para o ghetto, em vez de promover um diálogo coconstrutivo entre culturas, ou diálogo intercultural (2012, 968).

Entre as organizações estudadas, salientamos a ACMJ, cujo papel tem sido o de afirmação da diversidade cultural da sociedade portuguesa e a postura tem sido a de recusa da exotização das culturas minoritárias, assumindo que as expressões culturais são sempre o resultado das vivências e das influências mútuas das comunidades. Não se trata de uma essencialização e exotização de uma cultura originária africana, como é por vezes interpretada nos meios de comunicação social ou em trabalhos académicos, como refere o coordenador geral. Isto porque nem a cultura cabo-verdeana é estática, nem a cultura da Cova da Moura é simplesmente o resultado dessa herança cultural, mas, sim, dos diferentes processos que atravessaram o

bairro, onde se incluem os processos migratórios, mas não só, pois muitos dos residentes do bairro são portugueses e a maioria dos jovens nasceu em Portugal.

A par da intervenção social, a ACMJ desenvolve uma vasta área cultural articulada com as outras áreas de intervenção, com várias iniciativas que promovem a identidade e o reconhecimento cultural. O **Kola San Jon** é um grupo performativo que apresenta o património cultural e musical de Santo Antão e São Vicente e da Cova da Moura, visando o reforço da identidade cultural. O seu reportório é concebido a partir dos reportórios culturais dos imigrantes. Reúnem-se sobretudo entre fevereiro e julho para preparar o cortejo da festa anual do Kola San Jon, além de participarem em outros cortejos, festas e encontros, no estrangeiro e em Portugal, nomeadamente nos santos populares de Lisboa. Foi reconhecido como Património Cultural Imaterial de Portugal¹ e está a preparar uma candidatura à UNESCO. O grupo de batuque **Finka Pé** põe em prática uma tradição do património musical da Ilha de Santiago e da Cova da Moura. Realiza apresentações e formação, e pretende reforçar a identidade cultural e a ligação com o património cultural do país de origem, transmitir valores intergeracionalmente e integrar a arte do batuque na vida quotidiana. Em 2018, fez 30 apresentações no bairro e no país em eventos oficiais e em cerimónias comunitárias, como nascimentos, casamentos e funerais. Em 2018, foi lançado o livro *O Feitiço do Batuku*, no Chapitô, que retrata a história do grupo Finka Pé, mas também a história desta expressão cultural, proibida antes do 25 de Abril pelos colonizadores portugueses, como exemplo da repressão das expressões culturais dos povos colonizados, bem como o papel da cultura como forma de resistência, terapia e afirmação das mulheres.

O **Festival da Juventude**, organizado desde 2012 na Cova da Moura, inclui música, cinema, teatro, danças, desporto, tecnologia, arte urbana e gastronomia africana, visa a integração cultural e a divulgação da cultura local e africana e orienta-se sobretudo para as crianças e jovens. Em 2018, o Festival envolveu 5000, espectadores, cerca de 60 bandas e grupos, bem como feira gastronómica, *workshops*, futsal e espaço criança. Em parceria com o Coletivo Nêga Filmes, desde 2016 organiza-se durante este Festival a Mostra Internacional de Cinema na Cova: África e suas Diásporas, que visa dar visibilidade a cineastas negras e negros atuais, tanto de África, como das diásporas.

Com inspiração em exemplos europeus, a ACMJ é também uma das organizações precursoras da figura dos **mediadores socioculturais** em Portugal,² através de um projeto que desenvolveu no âmbito do Programa Horizon/Integra, entre 1996 e 1998, visando a formação de mediadores na escola para articular a relação entre culturas minoritárias e cultura dominante numa perspetiva de promoção da igualdade de oportunidades. Estas experiências inspiraram a institucionalização desta política através do Despacho conjunto n.º 304/98, de 31 de março, entre o Ministério da Educação e o Ministério do Trabalho e da Solidariedade (Coelho 1998).

2.5. Inclusão sociocultural de grupos vulneráveis

A ideia de que a arte contribui para a inclusão social está presente na literatura científica e técnica, e em políticas e programas públicos e filantrópicos. Considerase que a arte e a cultura podem ser mobilizadas como metodologias de inclusão, formação e emancipação. A ideia é que a prática artística traz benefícios positivos em termos do desenvolvimento de competências a nível individual e social. Goodlad, Hamilton e Taylor destacam dois níveis, o da comunidade, em que traz «melhores redes sociais, fortalecimento da cultura cívica, consolidação da coesão da comunidade, mais confiança nos cidadãos e nas instituições do governo e

1 “Anúncio n.º 323/2013” da Direção-Geral do Património Cultural”, *Diário da República*, 2.ª série, n.º 200, de 16 de outubro de 2013, pág. 31 066 <<https://dre.pt/application/file/718438>>.

2 A par da Obra Nacional para a Pastoral dos Ciganos e a Santa Casa de Misericórdia de Lisboa (Oliveira e Galego 2005).

um governo mais atento», e o nível individual, em que «assegura melhorias de competências, autoconfiança, autoestima, bem-estar» (2002, 7). Em Portugal, existe o programa Partis, da Fundação Calouste Gulbenkian, orientado para apoiar projetos de inclusão social pela arte. Também os municípios promovem esta vertente, apoiando projetos.

Assim, as empresas sociais assumem preocupações explícitas quanto à exclusão social de determinados indivíduos ou grupos sociais — comunidades, pessoas com deficiência, crianças e jovens — e desenvolvem projetos com vista à sua inclusão. Tal ocorre no caso de organizações cujo objetivo principal é a produção artística e cultural, como é o caso do Teatrão, ou daquelas cujo campo de atuação principal é artístico mas o objetivo é social, como é o caso do Chapitô, ou o caso das organizações cujo objetivo e campo de atuação são sociais, como é o caso da CERCIMA.

Numa perspetiva de intervenção em comunidades, a linguagem artística pode servir para articular e fortalecer identidades coletivas e sentidos de pertença, para a formulação e a consciencialização de problemas coletivos, para a visibilização desses problemas e a capacitação para a voz política das comunidades, como no caso do projeto **De Portas Abertas**.

Lutando contra a estigmatização da comunidade, também o **projeto Sabura**, da ACMJ mobiliza a arte e o património cultural para eliminar preconceitos étnico-raciais e desconstruir imaginários negativos vinculados a determinados espaços urbanos e às suas populações, como acontece com o Bairro da Cova da Moura. O projeto oferece visitas guiadas no bairro, que mostram comércio, gastronomia a história do bairro e as iniciativas da ACMJ. Simultaneamente, o projeto serve também para estimular o comércio local.

O trabalho desenvolvido pela ACMJ, com base no Projeto Sabura, foi fundamental para a alteração do paradigma depreciativo dominante, contribuindo para transformar um espaço estigmatizado pela marginalidade e pela criminalidade num espaço valorizado pelos traços culturais. Foi possível reforçar a identidade dos seus moradores e gerar proveitos financeiros essenciais para a sobrevivência dos agentes económicos que estão implementados no bairro, nomeadamente restaurantes, cervejarias, cabeleireiros e minimercados. (Santos 2014)

A outra vertente de intervenção da arte para a inclusão social dá-se a nível individual, nas competências, autoconfiança, autoestima e bem-estar. Um desses grupos são as crianças e jovens, perante os quais as políticas assumem a importância da formação artística para o desenvolvimento integral. Por outro lado, intervenções em grupos mais desfavorecidos, como crianças e jovens em risco e crianças com necessidades educativas especiais, podem mobilizar a expressão artística como forma de dar a estes jovens o que o sistema normal de ensino não conseguiu. Esta foi a razão de ser da criação do Chapitô e continua a ser a sua missão social: «o circo e as artes ao serviço da inclusão e na formação e qualificação humanas».³ Em **Centros Educativos** da Região de Lisboa, responde à escassez de respostas de formação e de alternativas de inclusão social dos jovens em medidas tutelares. Trata-se da promoção do seu desenvolvimento sociomoral, percebendo a arte como condição de inclusão e reorganização psicossocial, da educação para a cidadania, da criação de oportunidades culturais e sociais dos jovens, da promoção de competências artísticas para desenvolver as suas potencialidades e reconhecer os seus talentos (Relatório Anual — 2018).⁴ O conceito utilizado não é o de inserção, mas de transinserção, implicando um papel ativo dos jovens como autores dos processos de inserção. A intervenção concretiza-se na disponibilização de um conjunto de programas de educação artística, complementados por saídas lúdicas, culturais e formativas, que potenciam interações sociais positivas e referenciais para a mudança das atitudes e das práticas de vida

3 Em: <<https://chapito.org/o-chapito/o-projecto>>.

4 Em: <<https://chapito.org/wp-content/uploads/2019/06/Relato%CC%81rio-e-Contas-2018.pdf>>.

(Relatório Anual — 2018). O programa inclui formação/animação em áreas como as artes circenses, capoeira, cerâmica, artes plásticas, dramatização, música, narração oral e jornalismo.⁵

Um dos projetos desenvolvidos, **Mala Mágica**, pretende contribuir para o desenvolvimento de futuros possíveis para estes jovens, prevenindo a reincidência criminal através da formação em artes performativas e do desenvolvimento de competências pessoais, autoestima, hábitos de trabalho e disciplina.

As artes e a cultura, as mundividências de positividade, a comunicação e a socialização, o compromisso solidário e a responsabilidade ética e cívica, percursos experienciados pelos jovens que participam no Mala Mágica, podem nem sempre ser suficientes para contrariar histórias de vida com tanta “sombra” precoce, mas constroem narrativas nessas histórias de vida que são janelas de esperança e, sobretudo, instrumentos para afrontar e vencer os medos e os obstáculos. O projeto “Mala Mágica” é um *locus* de cidadania acrescida e um revelador de “luminosidades” (Relatório Anual — 2018).

A integração social de jovens em situação de exclusão é transversal a várias das atividades do Chapitô. oferecendo, àqueles que se interessem, a possibilidade de desenvolver uma carreira artística, nomeadamente integrando a formação na EPAOE, se quiserem, e tendo o acompanhamento dos serviços de ação social, habitação e inclusão laboral do Chapitô.

Um outro grupo social que as organizações têm em atenção é o dos idosos, para os quais, quer o Teatrão, quer o Chapitô, desenvolvem atividades. Na **Trupe Sénior** do Chapitô promove-se o ensino e prática das artes circenses para os cidadãos seniores, promovendo a inclusão destes públicos e o envelhecimento ativo. No projeto, uma equipa intergeracional de artistas produz e apresenta espetáculos à comunidade, em particular lares e centros de dia. O projeto foi inicialmente apoiado pelo Programa BIPZIP da CMLisboa em 2016–17, mas continua em funcionamento com recursos da organização. O Programa **P’rós Grandes**, do Teatrão, com apoio da CMCoimbra, é destinado ao público sénior, e consiste em oficinas de expressão artística com duração de 3 meses que decorrem em instituições de acolhimento social, tendo por objetivo a prevenção ou minimização da doença de Alzheimer. A metodologia de trabalho implica a pesquisa documental, a mobilização de memórias e a encenação dessas memórias em articulação com elementos de ficção.

A intervenção pela cultura também possui efeitos de integração social, a dois níveis, no caso de pessoas com deficiência ou com necessidades educativas especiais. Por um lado, oferecendo estratégias de intervenção alternativas às convencionais e, por outro, trazendo visibilidade às pessoas, superando o estigma acerca das suas capacidades e promovendo o valor da diferença na sociedade. No **Movimento DansasAparte**, através da expressão artística e do movimento corporal, trabalhase com a ideia de potencial e não de necessidade, com o objetivo de melhorar a autoestima e o respeito pelos outros e valorizar o eu e as capacidades. A dança é uma maneira de mostrar aos participantes que o contacto corporal não precisa de ser agressivo e negativo. É isso que procura fazer o projeto **MuDansartes nas Escolas**, envolvendo estudantes e professores de turmas com alunos com necessidades educativas especiais.

2.6. Valorização da diferença

Destacamos a intervenção pela arte com pessoas com deficiência não só pelos aspetos de inclusão social e pelos efeitos que a expressão artística tem no bem-estar individual e no reconhecimento social das capacidades das pessoas com deficiência, mas também pelo contributo

5 Em: <<https://chapito.org/areas-de-actuacao/accao-social/centros-educativos>>.

das expressões artísticas capazes de integrar as pessoas com deficiência para a própria arte e sociedade, através da valorização da diferença e da adaptação da sociedade a essa diferença. Este aspeto foi sublinhado por participantes de estudos de caso e do *focus group*.

Esta é, por exemplo, a perspetiva da AccessiblePortugal, uma associação que utiliza o turismo como ferramenta de inclusão social de pessoas com diversidade funcional, prestando consultoria técnica sobre acessibilidade a entidades públicas e privadas para promover o acesso ao turismo de pessoas com deficiências. A **AccessiblePortugal** considera que a inclusão de pessoas com deficiências em atividades de cariz artístico e cultural permite capacitar as pessoas e contribuir para uma sociedade mais inclusiva e justa.

A arte vai buscar todos os nossos neurorreceptores, vai fazer uso de todos os nossos neurorreceptores e eu posso ser considerada uma pessoa normovisual, ou seja, que não sou cega nem tenho baixa visão mas, se preparar a minha oferta artística e cultural para uma vertente mais sensorial, vou estar a dar resposta a pessoas que não têm essa capacidade funcional e estar a alavancar aqueles ditos normovisuais. Portanto, quando dou resposta para pessoas que têm uma incapacidade vincada, uma deficiência vincada, estou a agregar e a acrescentar e a incrementar a experiência cultural e artística das pessoas supostamente sem essas incapacidades, mas devido às nossas diversas formas de interagir e de funcionar, com o nosso corpo, com o nosso cérebro, com a nossa pele, com o nosso tato, com o nosso olfato, portanto, as experiências tornam-se muito mais ricas quando há esta integração da diversidade. (*Focus group*, Diretora, AccessiblePortugal)

A arte também ganha com a incorporação da diferença, como mostra a evolução do **Movimento DansasAparte – Companhia de Dança Inclusiva**, da CERCIMA, nascido como projeto terapêutico e que evoluiu, ao fim de 5 anos, para um projeto principalmente artístico. É um projeto com objetivos artísticos, terapêuticos e de inclusão social. O ensino e a prática da dança surgem como forma de capacitar as pessoas com diversidade funcional, dando origem a um objeto artístico apresentado inicialmente às suas famílias e mais tarde aberto ao público em geral. Atualmente, os bailarinos do DansasAparte, 14 pessoas com deficiência, possuem um certificado em dança contemporânea de nível 1 do Conselho Internacional de Dança da UNESCO e dinamizam oficinas de dança nas escolas do concelho. A companhia DansasAparte é reconhecida como ator cultural e reconhecida pela sua qualidade artística.

O Movimento DansasAparte tem como missão: mostrar o valor da diferença através da expressão artística e mudar atitudes pessoais e comunitárias em relação à diferença: «nem todo o mundo precisa de fazer tudo da mesma maneira» (*Focus group*, Diretora, AccessiblePortugal).

O movimento desenvolve também o **Laboratório Criativo de Dança**, uma residência artística aberta a pessoas com e sem deficiência, com e sem experiência em dança. Utiliza improvisação, dança contemporânea e o método DanceAbility®, aproveitando a evolução da dança contemporânea para superar os limites impostos pela dança clássica (“todos podem dançar”). Tem objetivos de inclusão social, envolvendo dançarinos com e sem deficiência, objetivos artísticos de promoção da expressão e da criatividade para montar um espetáculo de dança, e objetivos de divulgação que promovem a dança inclusiva na comunidade.

2.7. Sustentabilidade cultural

Em 2015, pela primeira vez, a agenda internacional de desenvolvimento menciona a cultura (Hosagrahar 2017), apontando-a como transversal às dimensões económica, social e ambiental dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável da ONU. Existem autoras que criticam esta transversalidade, propondo mesmo que a cultura se trata de um quarto pilar do desenvolvimento, juntamente com os pilares económico, social e ambiental (Duxbury, Kangas, e De Beukelaer 2017; Nogales 2019).

O conceito de sustentabilidade cultural tem vindo a ser desenvolvido como parte do conceito de desenvolvimento sustentável, chamando a atenção para a dimensão cultural inevitavelmente presente em todas as esferas da ação humana. Esta perspetiva diz respeito a práticas culturais que contribuem para a conservação da natureza, ao turismo sustentável, que se alicerça no respeito e valorização do património cultural e natural, e ao papel da cultura no desenvolvimento local. O artesanato, a arte e a cultura fornecem um valor simbólico ao trabalho e produtos das comunidades locais, e a preservação da cultura local é muitas vezes a preservação da memória e da identidade das comunidades. Outras vezes não é tanto a preservação que contribui para a valorização das comunidades, mas a resignificação da sua cultura e objetos culturais através de coconstruções envolvendo diversos tipos de produtores, como artesãos, artistas, designers, etc. Por outro lado, as expressões artísticas e culturais podem também ser propagadoras de ideias e discussões que contribuem para o que pode ser descrito como a promoção e a qualificação de uma “massa crítica” de cidadãos, essencial para uma desejável sustentabilidade cultural das cidades portuguesas (Fortuna e Abreu 2001, 1).

As empresas sociais do campo da arte e da cultura procuram contribuir para o desenvolvimento sustentável, quer numa vertente de suporte transversal aos pilares económico, social e ambiental, promovendo a criação de emprego, a inclusão social, os valores democráticos e a regeneração territorial, quer numa vertente da arte e da cultura como um pilar de desenvolvimento em si mesmo, contribuindo para o bem-estar e a expressão das subjetividades e identidades (culturais) dos/das cidadãos/ãs.

A preservação e valorização do património cultural material (imóveis, ruas, zonas) e imaterial (costumes, tradições, folclore) é uma das áreas relevantes da intervenção das empresas sociais que contribui para a sustentabilidade cultural.

Como aponta Carlos Fortuna, o património corresponde a objetos, lugares ou práticas sociais que, por um exercício de distanciamento temporal, passaram a ser vistos como documentos de um passado mais ou menos longínquo e carecem, portanto, de proteção e conservação (Fortuna 2012, 24). O “ato patrimonial” pelo qual determinados objetos, lugares ou práticas socioculturais se consagram como património pode ser compreendido como um processo negocial em que estão envolvidos diversos atores sociais, desde os que oferecem uma versão técnico-científica até às visões populares, frequentemente formuladas por associações culturais, movimento sociais e redes mobilizados em torno da defesa e proteção do património.

As organizações das artes e da cultura estudadas procuram ativamente participar no que é sempre um processo de negociação entre sentidos e significados do que constitui o património cultural, nomeadamente através da preservação das formas e saberes locais e da valorização dos territórios e das práticas sociais conexas, como a profissão do artesão no caso da Proactivetur, uma empresa que desenvolve trabalho de preservação de artes e ofícios do artesanato, numa vertente de valorização da arte popular. No âmbito do *focus group*, o Diretor Executivo da **Proactivetur**, apontou para uma diversidade de papéis das artes na preservação do património. Em primeiro lugar o papel da arte no resgate e na preservação de saberes e conhecimentos ancestrais, através da valorização desses saberes e desses conhecimentos, levando à preservação das técnicas que foram acumuladas ao longo de gerações. Em segundo lugar, a ativação e dinamização dos territórios onde estas práticas e conhecimentos tradicionais/ancestrais são autóctones, geralmente territórios de baixa densidade populacional do interior do país, que veem na valorização das suas especificidades culturais e artísticas um fator de revitalização e um caminho para o desenvolvimento. A valorização do património funciona também numa perspetiva de aumento da empregabilidade, da produção, da venda e do enriquecimento da oferta turística, tendo impactos económicos diretos na região.

A Proactivetur desenvolve projetos como o **projeto TASA**, ligado ao artesanato e ao design, que procura promover o artesanato como uma profissão com futuro. Trabalha com jovens, empenhando-se em fazer a transmissão de saberes em risco de se perderem. Este tipo de atividades tem um duplo propósito, por um lado a preservação do património e, por outro, a capacitação e inclusão profissional de jovens. Tem também o efeito de reconhecer e valorizar os saberes de mestres/as artesãos/ãs com idades avançadas.

Nós trabalhamos com mais de 50 artesãos, a média de idades anda na casa dos 65, trabalhamos com artesãos com quase 80 anos, pessoas que durante muito tempo estiveram quase escondidas, incógnitas, abandonadas e, portanto, este tipo de trabalho dá-lhes autoestima, cria um sentimento de autoestima, trá-los de volta a uma sociedade que sabe valorizar o seu conhecimento e, portanto, há aqui uma componente social de inclusão e de autoestima que eu acho que todo este tipo de abordagens podem facilmente ajudar. (*Focus group*, Diretor Executivo, Proactivetur)

Também a **ADXTUR** é uma organização que visa a ativação do património, do artesanato, das artes e ofícios e da pequena agricultura em territórios montanhosos das regiões de Coimbra e Castelo Branco. O projeto permite dinamizar estes territórios e promover o seu património como instrumento para o desenvolvimento local através de atividades turísticas. O Diretor da ADXTUR refere que a organização desenvolve projetos que são «eminentemente culturais» ao desafiar «perceções sobre a relação com a matéria, com o saber-fazer manual, mas também com o projeto do pensamento a partir daí» e dá um exemplo:

O **projeto de agricultura lusitana**, por exemplo, onde nós convocámos todas as universidades e escolas superiores com formação na área do design para trazerem equipas de professores e alunos para imergir nas aldeias [...] em períodos longos e em diferentes fases do ano para procurar argumentos e materializá-los em objetos que não fossem apenas ou literários ou obras artísticas, mas que pudessem resgatar o saber-fazer manual e até agrícola e projetar esse saber-fazer manual em objetos capazes de significar essa identidade. Surgiram objetos muito diversos, nalguns casos apelavam ou transportavam consigo a arte ligada à caprinocultura, noutros o saber-fazer ligado à tecelagem, noutros até à relação com o céu e, portanto, à capacidade de nos guiarmos pelas estrelas em termos de épocas agrícolas ou até de referências geográficas. (*Focus group*, Diretor, ADXTUR)

A Proactivetur aponta o importante papel da arte e da cultura na promoção de formas de turismo diferenciado e sustentável. A sustentabilidade é conseguida pela criação de modelos turísticos adaptados às pessoas e aos territórios, que valorizam o património e saberes locais ao invés de modelos estandardizados. Este tipo de oferta tem a dupla potencialidade de promoção do desenvolvimento da economia local através da valorização dos recursos e saberes já existentes, e da preservação, valorização e reprodução destes mesmos recursos para o futuro.

O representante da ADXTUR, aponta a importância da simbiose entre os turistas e os habitantes locais para a sustentabilidade destes projetos de turismo diferenciados: «Gostamos muito que as pessoas entrem pela porta e saiam pela janela, na medida em que depois os habitantes não as querem deixar sair» (*Focus group*, Diretor, ADXTUR).

A arte e a cultura são também mobilizadas para o reconhecimento do património cultural material e imaterial de outros grupos subalternizados, como é o caso do projeto Sabura ou do grupo Kola San Jon e do grupo de batuque **Finka Pé** que celebram a hibridização do património cultural de algumas ilhas de Cabo Verde e da Cova da Moura.

2.8. Proximidade e coconstrução

As organizações remetem muitas vezes para a ideia de proximidade nas suas abordagens aos públicos. A preferência por escalas de intervenção mais curtas, em que é valorizado o contacto com cada interveniente, seja este individual ou coletivo, permite aumentar a profundidade

do impacto das suas atividades. A ideia de profundidade é diretamente contrastante com a ideia de espetacularização da arte e da cultura.

Há necessidade de dar atenção a cada um em todos estes projetos muito diversos, mas esta noção de que nós não podemos fazer pela rama, não podemos fazer pela superficialidade, acho que é uma questão muito importante e que aqui nos junta, julgo, com todas as nossas abordagens diferentes e universos e interesses de intervenção. (*Focus group*, Diretora Artística, Teatrão)

No que pode ser entendido como uma tentativa de se envolverem com as comunidades com quem trabalham e de que fazem parte, muitas vezes as organizações estudadas adotam uma abordagem disruptiva das lógicas de espetacularização, marcada pela proximidade com os públicos/espectadores, procurando a construção de uma relação social para lá da efemeridade do momento do espetáculo, investindo na qualidade e no acompanhamento que permitem constituir públicos regulares, como apontam o Teatrão e a INDIEROR.

O público escolar [...] participantes no serviço educativo, nas classes, que são maioritariamente adolescentes e que o percurso normal é que entrem no Teatrão e fiquem vários anos. Isso dá azo a coisas como começarem a fazer trabalho de voluntariado, começarem a assistir a ensaios. Têm uma participação na vida da Companhia muito regular e constituem-se como público. (Estudo de caso, Diretora Artística, Teatrão)

Além dos públicos, as organizações procuram constituir laços com as estruturas e organizações locais. A lógica de colaboração permite definir estratégias e projetos coconstruídos com o contributo dos diferentes atores envolvidos em nome da melhoria da oferta para os seus públicos. No caso do Teatrão, é de notar a proximidade com a autarquia, com outras organizações do terceiro setor, como a ACAPO e a APPCDM de Coimbra, ou com instituições de ensino e investigação, como as Faculdade de Economia e de Letras da Universidade de Coimbra, Escola Superior de Educação de Coimbra (ESEC) e o Centro de Estudos Sociais (CES). O INDIEROR trabalha em estreita parceria com a Câmara Municipal de Chaves, bem como com as escolas e associações do concelho. O Chapitô trabalha com uma rede vastíssima de parceiros, das entidades públicas que regulam e apoiam as suas diversas áreas de intervenção — da segurança social à justiça, passando pelo emprego — às instituições com as quais desenvolve ou apresenta os seus trabalhos, como os lares de idosos.

3. Quadros legais e institucionais

3.1. A influência sobre as empresas sociais

A questão central nesta secção é perceber como a evolução do enquadramento institucional molda, no sentido de constranger ou favorecer, a evolução das respostas das organizações estudadas.

No que toca aos quadros institucionais, é de notar o papel do Estado, do mercado e da sociedade civil nas estratégias das organizações e na sua capacidade de prosseguir as suas atividades e missões, nomeadamente através do financiamento. Importa ressaltar que o constrangimento dos quadros institucionais depende, em grande medida, da missão e atividades, dada a diversidade que se encontra no campo das artes e da cultura.

Desde 1976 que a Constituição da República Portuguesa inclui a responsabilidade do Estado na cultura (Garcia *et al.* 2016) enquanto direito e parte fundamental de uma consolidação democrática.

A cultura tem sido recorrentemente assunto de debate público em Portugal, sendo que o seu enquadramento tem vindo a sofrer oscilações significativas que a própria centralidade que

vai ocupando nos governos denota. Nos anos 1990, o governo criou o Ministério da Cultura, em 2011 este foi substituído pela Secretaria de Estado da Cultura e, com a mudança de governo, em 2015, o Ministério da Cultura foi reestabelecido.

O cenário da cultura em Portugal sofre ainda de um passado de censura estatal da liberdade artística e criativa durante a Ditadura, e de níveis extremamente altos de iliteracia, o que desencadeou um primeiro momento de consenso acerca da necessidade de um investimento na cultura. Os anos 1990 foram tempos de um investimento sem precedentes na cultura, particularmente a nível urbano (Fortuna e Abreu 2001). Este período foi seguido de um período de decrescimento no investimento financeiro na cultura pós-2000. Desde então este decrescimento é transversal aos vários governos e coexiste com uma forte dependência da União Europeia em matéria de política cultural, tanto a nível financeiro como de políticas (Garcia *et al.* 2016) e com um processo de descentralização na cultura, com os municípios a assumirem um papel cada vez mais significativo na definição de políticas culturais e no financiamento.

Tony Bennett refere a importância da dimensão material da constituição da política cultural, dependente de arranjos de poder e institucionais, apontando a forma como os governos estão envolvidos na esfera da cultura, quer do ponto de vista da indústria cultural, quer do ponto de vista do direito ao acesso à cultura, tornando a esfera cultural numa arena de governação e, no limite, num instrumento de governação (Bennett 1989).

Numa análise dos manifestos dos governos constitucionais, José Luís Garcia aponta os objetivos estatais para o setor da cultura como «a proteção da herança; garantir o acesso universal à cultura; apoio à artes criativas, produção e disseminação cultural; descentralização cultural e internacionalização da cultura e língua portuguesa» (Garcia *et al.* 2016, 578).

No contexto português, os principais órgãos responsáveis pela política cultural são o Ministério da Cultura e a sua Direção-Geral das Artes, que — com os equipamentos públicos, o financiamento plurianual às estruturas e o financiamento a projetos específicos — são fundamentais para a sustentação da infraestrutura cultural do país. Também os municípios têm um papel relevante no apoio às estruturas culturais locais, na promoção do acesso à cultura por parte das populações e na multiplicação dos usos da cultura e da arte para a inclusão, para a competitividades dos territórios e para o desenvolvimento local.

A influência da política europeia reflete-se numa compreensão multidimensional da cultura: a arte e cultura como um bem em si próprio, a arte e a cultura ao serviço da inclusão e formação ou a arte e cultura como instrumento de desenvolvimento económico. O impacto do financiamento europeu também não é despendido, quer ao nível de linhas de apoio orientadas especificamente para a cultura, quer através de linhas de apoio com outras finalidades, às quais as organizações culturais concorrem.

Podemos afirmar, com base nos estudos de caso, que a influência dos quadros legais e institucionais nas estratégias das organizações é enorme, num setor que é significativamente suportado por financiamentos públicos. Como exemplo, podemos apontar a tendência de muitas organizações para a aposta e o desenvolvimento de programas educacionais fruto da pressão das políticas públicas.

O papel do mercado é importante, ainda que varie entre subsectores, existindo atividades que são fonte de rendimento e funcionam segundo uma lógica de oferta e procura no mercado, como roteiros culturais, espetáculos ou produtos artísticos. Muitas vezes, como aponta o Diretor Executivo, da Proactivetur, o papel do mercado é fundamental para a sustentabilidade dos projetos e organizações: «Há aqui uma componente obviamente económica que é importantíssima. Portanto, tudo isto só consegue subsistir se realmente também houver aqui um

papel económico». Todavia, o mercado apenas pode ser uma fonte de sustentabilidade financeira das atividades artísticas de forma limitada, dado que em Portugal é pouca a apetência das famílias para gastar em cultura. Demonstrativo é o facto de que Portugal é um dos países em que os gastos culturais das famílias são os mais baixos, de cerca de 2% do orçamento das famílias, para uma média europeia de 3%, o que faz de nós o 4.º país que menos gasta. Devotamos 23,5% destes gastos em livros, seguido de cinemas, teatros e concertos (UE 2019).

Também não é desprezável a importância da filantropia, que permite muitas vezes o desenvolvimento de novas atividades ou o suporte das estruturas face à instabilidade do financiamento público, ainda que esta filantropia tenda a ser seletiva relativamente às expressões culturais que privilegia. Nestes contextos, a filantropia surge como uma manobra estratégica de uma classe elitista que apoia «os tipos de arte que gostam de consumir — ópera, museus de arte, sinfonias» (Wright 2010, 75).

Estas diferentes relações institucionais têm todas contribuído para uma crescente hibridização das organizações que desenvolvem atividades sociais, culturais ou outras, quer por necessidades de financiamento, quer por evolução das perspetivas sobre a cultura no sentido da democracia cultural, da inclusão social ou do desenvolvimento sustentável.

As organizações que estudámos mantêm relações com entidades diferenciadas de acordo com a sua área principal de atuação. As organizações de matriz cultural têm como interlocutores privilegiados o Ministério da Cultura, e a sua DGArtes, os Municípios e algumas entidades filantrópicas, como a Fundação Calouste Gulbenkian, cujo papel na dinamização cultural e educação, nomeadamente antes do 25 de Abril, quando não havia política cultural, deve ser sublinhado. Organizações da área social mantêm relações privilegiadas com o Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social e as agências e programas sob dependência deste ou de fundações filantrópicas no âmbito de programas de apoio à inovação social em que a arte pode ser o elemento inovador. No campo da deficiência, o Instituto Nacional de Reabilitação tem um papel importante no apoio a projetos artísticos inovadores.

Como de resto se verifica em outros campos de intervenção das organizações da economia social, existem tensões entre a dependência do mercado e a liberdade artística porque, uma vez dependentes da procura e do sucesso comercial, o objeto de criação torna-se numa mercadoria sujeita à seletividade da procura, o que ameaça os valores centrais da atividade artística humana (Wright 2010, 75). Esta é uma das razões porque uma parte significativa do setor artístico e da cultura é, nas sociedades democráticas, suportado, de forma mais ou menos consistente, por financiamento público.

Por outro lado, fica claro pela análise do *focus group* que o financiamento público está também associado à ideia de dependência e falta de autonomia por parte das organizações, pelas suas dinâmicas específicas de regulação e fiscalização, enquanto o mercado aparece, por vezes, e de forma paradoxal, associado à ideia de independência. As formas de financiamento público também são variadas, indo dos financiamentos plurianuais à estrutura a subsídios a projetos, passando pela aquisição de serviços ou produtos.

As organizações movem-se entre estes polos de financiamento, do Estado, do mercado e da filantropia, cada um com as suas lógicas e entraves específicos, sendo a hibridizade de recursos muito característica das empresas sociais.

A influência das políticas públicas nas trajetórias das organizações é proporcionalmente maior quanto maior é o peso do financiamento público nos recursos da organização.

As políticas públicas a nós influenciam-nos muito, porque, digamos, cerca de 70% da nossa atividade é financiada por dinheiros públicos. (*Focus group*, Diretora, AccessiblePortugal)

Também o Teatrão depende significativamente de financiamento público, nomeadamente do apoio da DGArtes e do Município, sem o qual não conseguiria prosseguir as suas atividades. Evidencia, porém, a incerteza permanente em que vivem estas estruturas que periodicamente têm de concorrer a financiamentos plurianuais para os quais podem não ser selecionadas ou perder estes financiamentos por efeitos de alterações nestes concursos ou mesmo suspensão, como chegou a acontecer durante a crise económico-financeira.

A INDIEROR reforça a necessidade de se mover no mercado para garantir a independência criativa pela independência financeira.

Possuímos uma parte económica empresarial que ajuda a parte associativa, ou seja, esta parte empresarial que nós temos é onde vamos buscar parte dos fundos para que possamos implementar nos nossos projetos. Desta forma, ajuda a que possamos programar sem dependermos apenas de organismos públicos, e desta forma arriscar mais no trabalho cultural. (*Focus group*, Cofundador/Produtor, INDIEROR)

A ADXTUR mostra que a criação e consolidação das organizações pode ser o efeito de políticas públicas concretas. Como descreve o seu representante, a ADXTUR é o resultado de uma nova família de políticas públicas que começou no terceiro quadro comunitário de apoio — Ações Integradas de Base Territorial (AIBT). Ainda que trabalhe no enquadramento das políticas públicas, a ADXTUR revela conseguir manter a independência dada a participação na associação de 20 Municípios e mais de 200 agentes privados como associados, pagando uma quota anual e mensal respetivamente.

A Proactivetur aponta a sua figura jurídica como empresa privada lucrativa como uma mais-valia, uma vez que lhe garante a independência na atuação no sentido de poder desenvolver atividades sem estar condicionada por burocracia. Apesar de a sua receita provir sobretudo da sua atividade no mercado, reconhece, ainda assim, a importância das políticas públicas estarem articuladas com as atividades das organizações para facilitar a sua ação.

O *mix* de recursos, com diferentes combinações de financiamentos públicos, atividades no mercado e recursos de filantropia, permite às organizações estabelecer arranjos financeiros que lhes garantam maior ou menor independência, estabilidade e sustentabilidade. As estratégias em termos de *mix* de recursos são muito diversificadas e dependem também da forma jurídica das organizações.

Organizações como a Proactivetur, uma sociedade comercial, tendem a depender mais da sua participação no mercado, o que lhes garante independência face ao Estado, mas dependência face ao mercado. Já organizações como a ADXTUR, uma associação não lucrativa, tende a ter uma parte significativa dos seus recursos proveniente de financiamentos públicos, completando o *mix* com outros tipos de recursos. Outras organizações são dependentes de financiamento público e, na falta deste, não são economicamente sustentáveis, como o Teatrão, que funciona numa perspetiva de que a arte e a cultura são bens comuns e, como tal, devem ser financiados pelo Estado.

No que toca à interação entre as organizações e organismos estatais, é apontada a questão da ineficiência burocrática dos mecanismos de financiamento e as barreiras administrativas como um problema transversal a grande parte das organizações.

Os processos devem ser mais transparentes e mais simples, porque complicam tanto que enviam a sua utilização e depois há quase que uns experts em trabalhar estas burocracias e, portanto, perde-se muita energia e perde-se muita qualidade genuína dos projetos porque é preciso canalizar capacidades para saber gerir esta burocracia toda. E é uma pena, devíamos estar focados na génese da qualidade daquilo que queremos fazer e que temos vocação para fazer, portanto, era só agilizar e ter processos mais transparentes e mais céleres. (*Focus group*, Diretora, AccessiblePortugal)

O mesmo sentimento parece prevalecer relativamente aos instrumentos de financiamento da União Europeia, com a dificuldade de acesso e a demora nos pagamentos a surgirem como barreira.

É preciso agilizar, é preciso mais fiscalização no terreno, é preciso também perceber realmente onde é que estes fundos estão a ser investidos. (*Focus group*, Cofundador/Produtor, INDIEROR)

A vida, na realidade, não se compadece com os ritmos com que o sistema é capaz de desbloquear as verbas, de analisar pedidos de pagamento, devolver novamente as verbas ao território. (*Focus group*, Diretor, ADXTUR)

3.2. A influência das empresas sociais

A participação e influência política é, para a maioria das organizações estudadas, uma preocupação, quer como forma de melhorar a sua capacidade de atuação, pressionando para a melhoria dos seus enquadramentos legais e institucionais, quer como parte do seu engajamento e das suas preocupações sociais, numa perspetiva de envolvimento da arte e da cultura com questões culturais, sociais, políticas.

Identificámos diversas formas através das quais as organizações influenciam ou procuram influenciar a esfera política.

3.2.1. Lobby/Promoção de causas

O associativismo e a organização coletiva são apontados como estratégias para aumentar a capacidade de influência das organizações. Neste estudo, identificámos, junto das organizações, a participação dos trabalhadores do setor artístico e cultural em movimentos associativos, como o sindicato CENA-STE, e movimentos sociais, como o movimento “1% para a cultura” — que pretende que o Orçamento de Estado aloque 1% para o setor cultural —, organizando-se em volta de uma agenda coletiva do setor cultural, procurando um maior reconhecimento político e social.

Um exemplo de associação mencionado é a **Plateia** – Associação de Profissionais das Artes Cénicas, uma associação privada que congrega cerca de 100 profissionais e 30 estruturas, das áreas do teatro e dança, e procura ser uma plataforma de discussão e de reivindicação, sendo consultada em «questões como a atribuição de apoios da Direção-Geral das Artes, na questão do estatuto do trabalhador da cultura e na questão da rede de teatros e cineteatros municipais que vai ser implementada» (Estudo de caso, Diretora Artística, Teatrão).

Além do seu contributo na influência das políticas diretamente junto dos decisores políticos, associações como a Plateia são também acompanhadas pela comunicação social, com impacto nas perceções da opinião pública.

Apesar da significativa melhoria em termos de ação coletiva que estas redes e movimentos representam, este envolvimento é ainda considerado insuficiente por determinados atores no campo, sendo mesmo apontada a necessidade do desenvolvimento de uma “consciência de classe” dos trabalhadores do setor artístico e cultural português para fazer cumprir esta agenda (Estudo de caso, Diretora Artística, Teatrão).

O trabalho em parceria, a cooperação e a criação de redes surge como uma estratégia importante no sentido de ampliar a capacidade de intervenção na definição de políticas públicas para a cultura. As redes podem surgir da necessidade de trabalhar em conjunto e servir depois para a construção de novas relações. O objetivo é, em conjunto, tentar mudar práticas, metodologias, possibilidades de relação dentro da comunidade (Estudo de caso, Diretora Artística, Teatrão).

A criação de redes e parcerias permite ganhar escala e a definição de uma ação de *lobby* para influenciar estratos mais elevados da administração pública. As ações de *lobby* podem incluir a intervenção direta junto dos decisores políticos, através do seu envolvimento nas atividades e funcionamento das organizações.

É preciso que os decisores também tenham lugar à mesa, lugar no teatro, lugar no concerto, na criação artística, na apresentação de resultados, porque senão veem um relatório que muitas vezes é um relatório muito tecnicista. (*Focus group*, Diretora Artística, Teatrão)

3.2.2. Demonstração

Outra forma de influência das organizações é através das boas práticas, pública e institucionalmente reconhecidas e, até, incorporadas em políticas públicas. Ao promover soluções inovadoras, as organizações surgem como modelos de soluções e boas práticas no terreno. Como aponta o representante da Proactivetur, a capacidade de influência institucional «começa precisamente por fazermos bons projetos, bons trabalhos» (*Focus group*, Diretor Executivo, Proactivetur).

O reconhecimento é uma das chaves para o sucesso na influência das instituições e das políticas. O reconhecimento é identificado a vários níveis: «quer dos pares, quer das partes, quer fora também» (*Focus group*, Diretor, ADXTUR), apontando-se para a importância do reconhecimento interpares e dos seus públicos, mas também da opinião pública e dos decisores políticos.

Um dos instrumentos para atingir o reconhecimento é captar a atenção dos órgãos de comunicação social, o mediatismo é assim apontado como importante na divulgação e na criação de visibilidade, o que leva ao reconhecimento de boas práticas.

Através da visibilidade das suas atividades e do seu reconhecimento é possível captar a atenção e promover o reconhecimento por parte dos decisores políticos e assim conseguir influenciar as políticas públicas. Por outro lado, é apontado que, muitas vezes, o reconhecimento externo/internacional precede e desencadeia o reconhecimento estatal em Portugal: «em Portugal, é preciso muitas vezes ganhar reconhecimento e notoriedade externa para que em Portugal passem a olhar para nós» (*Focus group*, Diretor, ADXTUR).

3.2.3. Influência da opinião pública

Além da participação em movimentos associativos, fica a ideia de que existe sempre uma dimensão política nas organizações da arte e da cultura. Este papel passa pela consciencialização política através da arte, pelo envolvimento das comunidades locais e pelo contributo da arte e da cultura para a criação de discussões no espaço público e no aprofundamento da democracia e, ainda, pelo envolvimento e formação dos seus públicos para a cidadania.

Quando, através das suas criações e produções artísticas, as organizações das artes e da cultura procuram suscitar discussões públicas e políticas e questionamentos sobre a sociedade, promovem a criação e ocupação de espaços públicos democráticos, contribuindo para desafiar o *statu quo*. Neste sentido, a arte e a cultura são mobilizados na formação para a cidadania como instrumento de criação de agenda e de enquadramento de questões políticas. A expressão *artivismo* aponta para a ideia da arte social ou a adoção de uma perspetiva ativista na criação artística, o que dá lugar à afirmação de práticas artísticas mais comprometidas com a realidade social do que necessariamente com a estética artística (Centella 2015). Mas Fernandes, citado por Marques (2015), vai mais longe, argumentando que toda a cultura é política. A cultura está profundamente presente na vida social, penetrando-a de forma intersistémica, estando

diretamente envolvida na construção dos sentidos que os indivíduos dão à vida em sociedade, sendo inevitavelmente um campo de batalha política pelo poder de tornar hegemónicas determinadas significações (Fernandes 1999 *apud* Marques 2015).

Esta opção está explícita no modo de fazer arte do **Teatrão**, que assume que as suas criações são «sempre muito ancoradas naquilo que é a leitura da contemporaneidade» (Estudo de caso, Diretora Artística, Teatrão). Na perspetiva do Teatrão, o “olhar crítico” que promove e as reflexões que levanta junto do público permitem contribuir para a transformação social. A Companhia definiu, em termos de planeamento plurianual, o tema da “Casa” como narrativa subjacente às criações artísticas. A sua criação de 2018, com o tema de Casa Portuguesa, procurou promover a reflexão sobre a memória coletiva de Portugal, explorando, através dos espetáculos desenvolvidos — *Eu Salazar* e *A Grande Emissão do Mundo Português* —, questões sociais e societais como as novas vagas populistas, a influência dos média na propagação de ideais que atualizam as ditaduras. A produção de 2019, com o tema de Casa Revolta, abordou os mecanismos da construção política das relações de poder, numa reflexão sobre o momento atual, marcado pelo crescimento dos movimentos populistas. Em 2020, a Casa Fora de Casa foi apresentada como uma Casa nómada, global, refugiada, fragmentada, remetendo para a temática do agravamento da “Crise” dos Refugiados (informação adicional fornecida pel’O Teatrão).

Segundo a Diretora Artística, «um espetáculo do Teatrão é sempre um projeto de intervenção», sendo a intervenção comunitária transversal às atividades. Assim, a criação interliga-se com a intervenção social do Teatrão.

A Criação é o motor, quando nós fazemos um espetáculo, o espetáculo materializa algo que nós queremos discutir com o nosso público, e as nossas opções do ponto de vista estético também estão relacionadas com essa discussão. (Estudo de caso, Ator/Gestor Financeiro, Teatrão)

Os espetáculos não contam só histórias antigas, nós não vamos fazer, como fizemos o Ricardo III, de Shakespeare, só para contar a história que o Shakespeare contou há quase 400 anos. Nós vamos reinventá-la, vamos fazê-la agora porque queremos falar da manipulação do poder [...] e as pessoas começam a ver que isto tem que ver com a vida delas. (Estudo de caso, Diretora Artística, Teatrão)

Num outro projeto, em parceria com a Associação de Cegos e Amblíopes (ACAPO), a Escola Superior de Educação de Coimbra, o CES, a CMC e as famílias dos utentes, está a desenvolver a criação de um grupo de teatro com os utentes da ACAPO, pessoas invisuais ou com visão reduzida, procurando intervir sobre «questões ligadas ao isolamento, à insatisfação profissional, à dificuldade de emancipação social dos utentes» (*Focus group*, Diretora Artística, Teatrão) mapeadas junto deste grupo. O projeto procura discutir as questões das acessibilidades nos equipamentos culturais municipais em Coimbra.

O **Ciclo das Peiras** é um projeto da INDIEROR, em parceria com a *He for She* Portugal, que consiste num ciclo musical de concertos com mulheres cantautoras. Pretende criar uma discussão sobre questões de igualdade de género e do papel das mulheres na música. O projeto funciona em articulação com as escolas do concelho de Chaves, promovendo debates com a participação das cantautoras, da *He for She* e dos alunos e alunas das escolas locais. Segundo indicou o Cofundador da INDIEROR no *focus group*, a perspetiva da organização é de que «a cultura tem um poder de mudar as mentalidades», criando possibilidades e abertura para o diálogo na comunidade, abordando tópicos relevantes e tocando as trajetórias individuais do seu «público fiel a espetáculos». É pela acumulação destes impactos e pelo seu efeito multiplicador que «a cultura tem um poder muito grande de mudar a sociedade».

Conclusão

As empresas sociais que atuam no campo da arte e da cultura — sejam elas organizações artísticas e culturais, organizações sociais que privilegiam a intervenção artística ou organizações sociais que desenvolvem intervenções que mobilizam a arte e a cultura — evidenciam como elas contribuem para reconhecer e construir a forma como as questões sociais e societais são percebidas na sociedade e também a capacitação da sociedade na colocação de problemas sociais e societais. Luhmann (2000) entende a arte como um sistema social cuja função é precisamente a de comunicar o incomunicável, através da criação de realidades imaginadas, permitindo que realidades alternativas emergjam onde não poderiam emergir de outra forma. A cultura emerge com múltiplos significados, na pluralidade das intervenções das organizações, como formas artísticas, sejam elas as chamadas culturas eruditas ou as culturas populares, ou como conjunto de tradições, saberes e modos de fazer das comunidades, numa perspectiva antropológica que também reflete a centralidade da cultura nas sociedades contemporâneas.

As organizações têm muitas vezes intervenções em mais do que uma área e público, sendo áreas prioritárias a formação e educação artística e cultural, a luta contra a precariedade, a formação de públicos, o acesso à cultura, a participação cultural, a diversidade cultural — como parte da democracia cultural — a inclusão sociocultural e a sustentabilidade cultural. Os problemas que identificámos neste capítulo dizem respeito, sobretudo, a problemas do campo cultural e artístico, como a significativa precariedade dos artistas e de muitas estruturas artísticas, o baixo reconhecimento social e político da arte e da cultura, as desigualdades sociais e o seu reflexo no acesso e nas práticas culturais, as desigualdades entre formas culturais, nomeadamente as de grupos sociais subalternos, sejam eles camponeses ou minorias étnicas, e a fraqueza do espaço público democrático. Em muitas instâncias são evidenciadas as interdependências entre as dimensões sociais, económicas, políticas e culturais.

Trabalhando em conjunto com o Estado-Providência, como parte de um tecido essencial da sociedade portuguesa, que contribui para o direito à cultura, são afetadas pela própria fraqueza da intervenção e responsabilização do Estado no campo artístico e cultural e, também, por uma “explosão de presença” (Jameson 1991) que percebe as artes e a cultura além das dimensões intrínsecas, expressiva e estética, como tendo um papel na inclusão social, no bem-estar, na democracia, na sustentabilidade ou no desenvolvimento económico.

As organizações evidenciam o papel fundamental das parcerias com o Estado central e o poder local, que assume crescente protagonismo na política cultural. Em algumas áreas, mas não todas, o mercado assume também um papel importante de sustentação, o mesmo acontecendo com a filantropia, igualmente em algumas áreas. No seio de um contexto de relações tão desafiantes das organizações com o meio institucional, que, como percebemos, é marcado por uma luta constante pela sobrevivência individual e organizacional, muitas organizações do setor criativo assumem estratégias e adotam modelos organizacionais que remetem para a hibridez económica das empresas sociais.

A mobilização coletiva recente, em torno de movimentos como o “1% para a cultura” ou a Plateia, é uma das expressões da tentativa de influenciar as instituições no sentido da criação de melhores condições para a atividade artística e cultural, mas o seu papel político inclui também a influência através do desenvolvimento de abordagens inovadoras e a consciencialização política através da arte, pelo envolvimento das comunidades locais, pela criação de discussões no espaço público e pela formação dos seus públicos para a cidadania.

Algumas empresas sociais incorporam ideias alternativas de organização da sociedade, quer ao nível do papel das artes e da cultura na sociedade, quer ao nível da intervenção na inclusão social ou no desenvolvimento local, contrariando alguns fenómenos — como a mercantilização e a espetacularização da cultura, a precarização, a individualização e atomização das pessoas — que as retiram dos espaços públicos para as tornar meras consumidoras, ou a elitização e a subordinação culturais. É na sua visão e projeto de sociedade, nas suas diversas áreas de atuação e a diferentes níveis, que se localiza grande parte do seu potencial de transformação social.

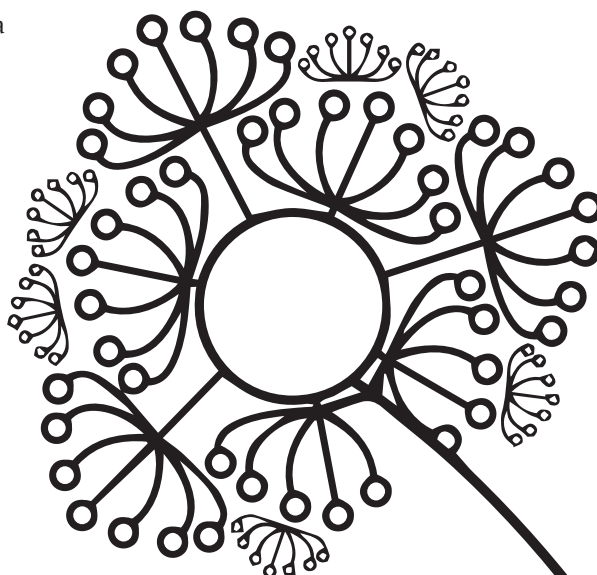
Referências bibliográficas

- Adams, Don, e Arlene Goldbard. 1995. «Cultural Democracy: A Brief Introduction». *Webster's World of Cultural Democracy*. <http://www.wvcd.org/cd.html>.
- Bennett, Tony. 1989. «Culture: theory and policy». *Media Information Australia* 53(1): 9–11. <https://doi.org/10.1177/1329878X8905300103>.
- Bourdieu, Pierre. 2010. *A Distinção*. Edições 70.
- Centella, Ortega. 2015. «El artivismo como acción estratégica de nuevas narrativas artístico-políticas». *Calle14: revista de investigación en el campo del arte* 10(15): 100–111. <https://doi.org/10.14483/udistrital.jour.c14.2015.1.a08>.
- Coelho, Cristina. 1998. *O mediador*. Amadora: Associação Cultural Moinho da Juventude.
- Crocco, Fábio. 2013. «Condições e contradições da atividade artística: reflexões sobre os profissionais da música no Brasil e em Portugal». *Em Cabo dos Trabalhos*. https://cabodostrabalhos.ces.uc.pt/n10/documentos/14.4.1_Fabio_Luiz_Tezini_Crocco.pdf.
- Dias, Sónia e Falcão, Miguel. 2014. «Artes Performativas nos Serviços Educativos das Redes Culturais». *Atas do II Encontro de Mestrados de Educação e Ensino da Escola Superior de Educação de Lisboa*. <http://hdl.handle.net/10400.21/4434>.
- Duxbury, Nancy, Anita Kangas, e Christiaan De Beukelaer. 2017. «Cultural policies for sustainable development: Four strategic paths». *International Journal of Cultural Policy* 23(2): 214–230. <https://doi.org/10.1080/10286632.2017.1280789>.
- EENCA – European Expert Network on Culture and Audiovisual. 2015. *Study on the Status and Working Conditions of Artists and Creative Professionals*. Bruxelles: EENCA. <https://cultureactioneurope.org/knowledge/study-on-artists-working-conditions-published>.
- Ferreira, Silvia. 2013. «Terceiro Setor e Estado-Providência em Portugal». Em *Os Portugueses e o Estado-Providência*, editado por Filipe Carreira da Silva, 161–196. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Fortuna, Carlos. 2012. «Património, turismo e emoção». *Revista Crítica de Ciências Sociais* 97: 23–40. <https://doi.org/10.4000/rccs.4898>.
- Fortuna, Carlos, e Paula Abreu. 2001. «Consumos e práticas culturais: Coimbra e outras paragens». *OBS – Boletim do Observatório das Atividades Culturais*. <http://hdl.handle.net/10316/32517>.
- Garcia, José Luís, João Teixeira Lopes, Teresa Duarte Martinho, José Soares Neves, Rui Telmo Gomes, e Vera Borges. 2016. «Mapping Cultural Policy in Portugal: From Incentives to Crisis». *International Journal of Cultural Policy* 24(5): 577–593. <https://doi.org/10.1080/10286632.2016.1248950>.
- Gomes, Diana Filipa Vicente. 2015. «A mudança social em projetos de intervenção social pela arte: o caso do projeto Bando À Parte». Coimbra: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Goodlad, Robina, Christine Hamilton, e Peter D. Taylor. 2002. *Not Just a Treat: Arts and Social Inclusion. A Report to the Scottish Arts Council*. Glasgow: Centre for Cultural Policy Research, Department of Urban Studies, University of Glasgow. <https://www.artshhealthresources.org.uk/docs/not-just-a-treat-arts-and-social-inclusion>.
- Gramsci, Antonio. 2011. *Prison Notebooks*, Vols. 1–3. New York: Columbia University Press.
- Hooghe, Marc, e Ellen Quintelier. 2014. «Political Participation in European Countries: The Effect of Authoritarian Rule, Corruption, Lack of Good Governance and Economic Downturn». *Comparative European Politics* 12(2): 209–232. <https://doi.org/10.1057/cep.2013.3>.
- Hosagrahar, Jyoti. 2017. «Cultura: no coração dos ODS». *Correio da UNESCO* 1: 12–14. https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000248106_por.
- INE – Instituto Nacional de Estatística. 2019. *Estatísticas da Cultura: 2018*. Lisboa: INE. https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=358632037&PUBLICACOESmodo=2.
- INE, e CASES – Instituto Nacional de Estatística, I.P.; Cooperativa António Sérgio para a Economia Social. 2019. *Conta Satélite da Economia Social 2016*. 3.a ed. Lisboa: INE e CASES. <https://www.cases.pt/contasatelitedaes>.
- Jameson, Fredric. 1991. *Postmodernism, or, the cultural logic of late capitalism*. Durham, NC: Duke University Press. <https://www.jstor.org/stable/j.ctv12100qm>.
- Lopes, João Miguel Teixeira. 2009. «Da democratização da Cultura a um conceito e prática alternativos de Democracia Cultural». *Saber & Educar* 14. <https://doi.org/10.17346/se.vol14.121>.
- Luhmann, Niklas. 2000. *Art as a social system*. Stanford, CA: Stanford University Press.

- LUSA. 2018. «DGArtes: Governo eleva apoios a 72,5 milhões e apresenta regras na segunda-feira». *RTP Madeira*. https://www.rtp.pt/madeira/cultura/dgartes-governo-eleva-apoios-a-725-milhoes-e-apresenta-regras-na-segunda-feira_17230.
- Mahoney, Tara, Frédéric Lesage, e Peter Zuurbier. 2021. «Investigating politics through artistic practices: Affect resonance of creative publics». *European Journal of Cultural Studies* 24(2): 567–588. <https://doi.org/10.1177/1367549419839877>.
- Marques, Marcelo de Souza. 2015. «Críticas ao modelo hierarquizado de cultura: por um projeto de democracia cultural para as políticas culturais públicas». *Revista de Estudos Sociais* 53: 43–51. <https://doi.org/10.7440/res53.2015.03>.
- Martins, Levi, e Maria João Brilhante. 2018. *Criar e produzir — Creating and producing*. Lisboa: Companhia Mascarenhas-Martins e Centro de Estudos de Teatro. http://www.e-cultura.sapo.pt/uploads/CP_PT.pdf.
- Nogales, Rocío. 2019. «Comunes y nuevas institucionalidades en el arte y la cultura: ¿hacia una soberanía y democracia cultural?» *Revista Iberoamericana de Economía Solidaria e Innovación Socioecológica* 2(1): 77–102. <https://doi.org/10.33776/riesise.v2i1.3660>.
- Oliveira, Ana, e Carla Galego. 2005. «A mediação sócio-cultural: um puzzle em construção». *Observatório da Imigração* 14. <https://www.om.acm.gov.pt/documents/58428/177157/Estudo+14.pdf>.
- ONU – Organização das Nações Unidas. 1948. «Declaração Universal dos Direitos Humanos». <https://dre.pt/declaracao-universal-dos-direitos-humanos>.
- Santos, Marco Pais Neves. 2014. «As novas dinâmicas da sustentabilidade urbana em territórios de pobreza e exclusão social: o caso da Cova da Moura». *Revista INVI* 29(81): 115–155. <https://doi.org/10.4067/S0718-83582014000200004>.
- Turner, Terence. 1997. «Human rights, human difference: Anthropology’s contribution to an emancipatory cultural politics». *Journal of Anthropological Research* 53(3): 273–291. <https://doi.org/10.1086/jar.53.3.3630955>.
- UE – União Europeia. 2019. *Culture statistics*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2785/824495>.
- UNESCO. 2006. *Roteiro para a Educação Artística*. Lisboa: Comissão Nacional da UNESCO.
- Vale de Almeida, Miguel. 2012. «Direitos humanos e cultura: Velhas e novas tensões». *Análise Social* 205: 957–970. http://analisesocial.ics.ul.pt/documentos/AS_205_f03.pdf.
- Wright, Erik Olin. 2010. *Envisioning Real Utopias*. London; New York: Verso.

11. *O papel das empresas sociais no desenvolvimento sustentável e na defesa do ambiente*

Michela Giovannini, Pedro Fidalgo e Sílvia Ferreira



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução _____	329
1. Empreendedorismo individual e coletivo _____	331
2. Desafios sociais e societais _____	331
3. Papéis das empresas sociais _____	336
4. Quadros legais e institucionais _____	344
Conclusão _____	350
Referências bibliográficas _____	351

Introdução

Num contexto de crise ecológica e climática global os desafios no âmbito da sustentabilidade das sociedades têm vindo a ser reconhecidos pela sua premência, ganhando destaque na agenda política, mediática e académica.

À medida que as alterações climáticas se fazem sentir a nível global, afetando todas as sociedades, torna-se indiscutível a urgência desta matéria, dado o seu potencial impacto nas vidas das gerações humanas presentes e futuras, bem como na vida do planeta em geral. As mudanças climáticas são uma constante na história do planeta, no entanto, a partir da industrialização, assistimos a um período de aceleração e desestabilização dos ciclos climáticos terrestres. Este período cunhado como “Antropoceno” (Crutzen e Stoermer 2000 *apud* Carvalho *et al.* 2021), corresponde à época geológica contemporânea, marcada pela influência da espécie humana como agente com impacto no sistema Terra.

A discussão em torno do ambiente e da sustentabilidade tem-se intensificado nas últimas décadas, quer do ponto de vista da mobilização da sociedade civil, nomeadamente dos jovens em iniciativas como a Greve Climática Estudantil,¹ quer do ponto de vista dos governos, com a implementação de programas que refletem um reconhecimento multilateral da crise ambiental como uma “ameaça existencial”, como os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável da Organização das Nações Unidas, em 2015, ou o Acordo de Paris sobre as Alterações Climáticas,² adotado em 2015, que visa a descarbonização das economias mundiais ou, mais recentemente, a nível da UE, a adoção de Pacto Ecológico Europeu.³

Apesar de haver uma mobilização internacional para a questão ambiental, o Painel Intergovernamental sobre Alterações Climáticas (IPCC 2019), num relatório elaborado por um grupo de peritos, demonstra a insuficiência destas estratégias de governação global na resposta à crise (Barca 2020). Reconhecendo a importância de estratégias multilaterais no combate à crise climática, o relatório aponta que estas necessitam de ser fortalecidas para limitar o aquecimento global em 0,5 °C (limitando-o a um aumento de 1,5 °C face a 2 °C num cenário de inação). A agenda internacional para o clima sofreu o efeito de entraves gerados pela pandemia da COVID-19, nomeadamente no que toca às negociações (Eckstein *et al.* 2021).

1 Um movimento estudantil global responsável pela organização a nível internacional da primeira greve às aulas pelo clima, em março de 2019.

2 Que entrou em vigor a 4 de novembro de 2016. <<https://files.dre.pt/gratuitos/1s/2016/09/18901.pdf>>.

3 Um programa apresentado a 11 de dezembro de 2019 pela Comissão Europeia, e que prevê ações nas áreas estratégicas do Clima, Energia, Agricultura, Indústria, Ambiente e Oceanos, Transportes, Desenvolvimento turístico e regional e Investigação e inovação. <https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_pt#thematicareas>.

O Relatório da Agência Europeia do Ambiente (EEA 2019a) é taxativo em afirmar que «embora as políticas europeias em matéria de ambiente e clima tenham contribuído para determinadas melhoras a nível ambiental nas últimas décadas, a Europa não está a fazer progressos suficientes e as perspetivas para o ambiente na próxima década não são positivas» (EEA 2019a). Este relatório identifica alguns progressos europeus em direção às metas, mas também desacelerações e retrocessos. No primeiro caso conta-se a eficiência dos recursos e a economia circular, no caso dos retrocessos a lista é maior, verificando-se uma desaceleração na redução de emissão de gases, de emissões industriais, de produção de resíduos, do desenvolvimento da eficiência energética, das energias renováveis e da conservação da biodiversidade e da natureza.

Além dos efeitos imediatos das catástrofes provocadas por fenómenos climáticos extremos como cheias, tempestades e ciclones, ou incêndios, em termos de perdas de vida humana, e meios de vida e subsistência, verificam-se também os efeitos prolongados na vida e saúde humanas ou na produção de alimentos. Todos estes efeitos articulam-se com relações de poder geradoras de desigualdades sociais, refletindo-se com mais acuidade nas pessoas mais pobres, racializadas, indígenas e dos géneros femininos (Riquito 2021), quer em termos de vulnerabilidade aos riscos ambientais, quer em termos da capacidade de mitigação dos mesmos.

No contexto da crise climática, Portugal apresenta vários fatores de vulnerabilidade, pela sua posição geográfica e socioeconómica, que se têm vindo a tornar evidentes com a ocorrência de fenómenos climáticos extremos, alguns dos quais com consequências sociais e económicas devastadoras, como no caso de incêndios, cheias ou tempestades, encontrando-se numa das piores posições a nível europeu no Índice de Risco Climático Global 2021 (Eckstein *et al.* 2021).

Algumas regiões, como o Sul de Portugal, correm riscos de desertificação, o que tornará o ambiente insustentável para a vida. Por outro lado, também tem sido sublinhado que Portugal possui algumas vantagens como a qualidade do ar e da água, a biodiversidade ou a manutenção de culturas e saberes ligados à pequena agricultura e a circuitos curtos de produção e consumo, sobretudo nos meios rurais. Neste contexto, podem-se citar exemplos como a região do Barroso, considerada pela Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura como Sistema Importante do Património Agrícola Mundial (SIPAM).

Tem-se verificado um esforço significativo, por parte dos poderes locais associados a organizações da economia social, e com um significativo suporte nas políticas europeias, em manter as populações e as atividades económicas nos territórios, evitando a concentração excessiva nas grandes cidades. A valorização da sustentabilidade ambiental, tem-se tornado um fator cada vez mais relevante para estes territórios, numa perspetiva de desenvolvimento sustentável. Por outro lado, mais recentemente, têm surgido iniciativas de cidadãos, frequentemente enraizadas nos territórios ou orientadas para escalas de proximidade, que experimentam e valorizam formas de viver em harmonia com a natureza, estratégias de regeneração ambiental e humana e alternativas a lógicas económicas globais e competitivas que têm estado subjacentes à destruição ambiental. As empresas sociais estudadas no âmbito do projeto TIMES enquadram-se nestes movimentos.

Esta secção do relatório procura colocar o enfoque sobre as empresas sociais com atividades na área do ambiente e da sustentabilidade que foram investigadas no Estudo de caso múltiplo e participaram no *focus group*.

As empresas sociais analisadas partilham como características, a existência de uma missão socioambiental, privilegiando os interesses dos seus membros, da comunidade, do ambiente e da sociedade em geral, assumindo uma parte de risco económico e demonstrando uma tendência para a governação democrática. Entre a amostra encontram-se organizações com

atuações voltadas para a criação de emprego (**Microninho/ADSCCL**), para a produção e consumo numa lógica comunitária e local (**Herdade do Freixo do Meio** e **Cooperativa Minga**), energias renováveis (**Coopérnico**), produção e consumo sustentável (**Vintage for a Cause**). O *focus group* permitiu-nos aceder às experiências de organizações que procuram uma abordagem sustentável à produção de produtos de origem animal, nomeadamente o mel (**Beesweet**), com um foco na economia circular, com vista a combater o desperdício (**DariAcordar**), bem como com atividades na área da educação, sensibilização e advocacia (**Biovilla**), e movimentos sociais ambientalistas (**Zero, Empregos para o Clima**).

1. Empreendedorismo individual e coletivo

As origens das organizações ativas na área do desenvolvimento sustentável são diversas e podem vir dum esforço de empreendedorismo que, no âmbito das organizações analisadas, pode ser individual (**Vintage for a Cause**, **ADSCCL – Microninho**), ou coletivo (**Herdade do Freixo do Meio**, **Coopérnico**, **Cooperativa Minga**).

Podem resultar do problema vivido pelas pessoas e fazer parte de um processo de mobilização para a resolução de necessidades experimentadas pelos fundadores (lógica mutualista) ou orientar-se para o apoio a terceiros (lógica altruísta), ambas articuladas com uma lógica ética que estende estas preocupação ao planeta.

O objetivo específico da maioria das organizações analisadas é de trazer um desenvolvimento sustentável holístico e integral das localidades onde se situam (**Herdade do Freixo do Meio**, **Minga**, **Microninho**). Isto acontece através de atividades, baseadas em recursos endógenos, que são geradoras de emprego, serviços, possibilidades de encontro entre as pessoas da comunidade que favorecem o desenvolvimento de novas iniciativas, em benefício tanto dos indivíduos quanto das comunidades locais. As organizações não estão focadas na resolução de objetivos estritamente ambientais *per se*, mas olham também para as consequências socioeconómicas destas questões ambientais. Por exemplo, no caso da **ADSCCL** entre os objetivos há uma tentativa de melhoria das condições socioeconómicas das pessoas afetadas pelos incêndios florestais de 2017, sendo que muitas delas estavam parcialmente dependentes da silvicultura e agricultura. De facto, as atividades agrícolas têm um papel importante em várias das organizações (**Herdade do Freixo do Meio** e **Minga**). Trata-se, pois, de intervenções em que os objetivos ambientais e os objetivos sociais e económicos estão interligados, sendo que o desafio de uma produção agrícola mais respeitadora do ambiente tem consequências sociais ao nível da empregabilidade das pessoas e da sustentabilidade da comunidade local. Este aspeto é muito visível no caso da **Herdade do Freixo do Meio**, sendo que as suas atividades estão focadas na produção agroecológica e no consumo de proximidade.

2. Desafios sociais e societais

As empresas sociais analisadas neste relatório desenvolvem intervenções específicas, que se dirigem a desafios no âmbito do ambiente e da sustentabilidade que, como começámos por referir, assumem um carácter particularmente agudo em Portugal. Nesta secção procuramos identificar quais os problemas socioambientais abordados pelas organizações. As organizações identificam os problemas quer discursivamente através da crítica de modelos, instituições e sistemas existentes, quer através das suas atividades. Dada a urgência da crise climática as organizações estabelecem uma ponte entre as suas atividades socioeconómicas e o seu posicionamento político.

2.1. Urgência da crise climática

A crise climática é identificada como principal problema no campo do ambiente e da sustentabilidade. As organizações reconhecem que estamos perante um processo de agudização dos efeitos da atividade humana desde a industrialização, que, pela sobre-exploração de recursos e uso de combustíveis fósseis, desencadeou um processo de aquecimento global que deve ser tratado com urgência, dada a ameaça que constitui face à preservação da vida no planeta.

A degradação ambiental está conectada com a sobre-exploração de recursos naturais não renováveis, como combustíveis fósseis e matérias-primas. Esta sobre-exploração, não só leva ao tendencial esgotamento destes recursos, como tem também contribuído para a degradação do ambiente, através da poluição atmosférica, do solo e das águas, que promove o aquecimento global e corresponde a algumas das maiores causas da degradação da saúde das populações.

Existe falta de reconhecimento do caráter emergencial da crise climática, mesmo ao nível de instrumentos concretos como o Pacto Ecológico Europeu. A **Empregos para o Clima** aponta a insuficiência deste Pacto, nomeadamente porque se trata de um novo projeto de crescimento económico, não reconhecendo o caráter urgente da resposta à crise, que “a casa está a arder” (*Focus group*, Coordenador de Campanha, Empregos para o Clima). Também no caso português é apontado o não reconhecimento do caráter emergencial da crise climática, devido à passividade dos decisores políticos. É ainda de ressaltar a existência de posições negacionistas da crise climática, que minam o consenso em torno da resposta à crise.

São políticas negacionistas, políticas não baseadas na ciência, baseadas em consensos irrealistas entre empresas e entre gestores de empresas que às vezes têm um papel como políticos [...] se é possível fazer novos aeroportos em Lisboa, então a nossa casa não está a arder. Pronto, são estas políticas genocidas e suicidas, são absolutamente negacionistas do clima, isso condiciona toda a abordagem do assunto e condiciona tudo o que pode seguir à frente. (*Focus group*, Coordenador de Campanha, Empregos para o Clima)

2.2. Degradação ambiental

A degradação ambiental expressa-se em eventos extremos e em processos de desertificação acentuados pelo impacto da atividade humana no esgotamento e erosão dos solos. Os prognósticos são de que esta degradação das condições ambientais se aprofunde ao longo do tempo, com efeitos concretos ao nível da qualidade da água, do ar e do solo. Por sua vez, as alterações climáticas produzem efeitos socioeconómicos. Estas consequências tendem a atingir populações que dependem da natureza para a sua subsistência, intensificando a sua vulnerabilidade.

A **Herdade do Freixo do Meio** está inserida numa região agrícola (Alentejo) marcada por décadas de sobre-exploração, com base numa agricultura químico/mecânica com recurso à monocultura, implementada desde o Estado Novo, continuada no período pós-Revolução e, depois, pela Política Agrícola Comum, da União Europeia. Isto levou os solos à exaustão, tornando-se pouco produtivos. Ao mesmo tempo, a abertura dos mercados e a globalização foram tornando cada vez mais desafiante a sustentabilidade da agricultura convencional. O Alentejo é uma região onde se verifica uma ameaça da desertificação por via da erosão dos solos e das alterações climáticas. Este diagnóstico está presente em relatórios que apontam o Sul de Portugal como uma das regiões mais vulneráveis da Europa. Por exemplo, o Relatório de 2019 da Agência Europeia do Ambiente refere que:

A região do Alentejo em Portugal é geralmente classificada com uma área altamente vulnerável às mudanças climáticas e em elevado risco de desertificação, devido ao seu índice de aridez e quantidade de solos de baixa qualidade, aliado aos cenários climáticos que projetam, para esta região, uma diminuição dos níveis de precipitação, um aumento da frequência, duração e intensidade das secas e um aumento das temperaturas. (EEA 2019b, 79)

2.3. Desertificação humana

A intervenção e as declarações de várias organizações estudadas denotam um problema demográfico na sociedade portuguesa. É identificada a dificuldade de atração e retenção das populações em territórios rurais de baixa densidade, inter-relacionada com dificuldades de acesso ao emprego e de acesso a bens e serviços, o que promove a emigração das populações, em especial dos mais jovens, para os meios urbanos, aprofundando a desertificação humana destes territórios e a consequente perda de capacidade produtiva.

Desta forma, os territórios rurais são cada vez mais caracterizados por um progressivo despovoamento e um elevado envelhecimento populacional. A questão demográfica reflete-se na questão ambiental, uma vez que é sobretudo nos meios rurais que se preservam práticas e modos de vida mais sustentáveis, ao passo que a concentração e o crescimento urbano têm consequências negativas sobre o ambiente.

A situação de Montemor-o-Novo, onde atua a Cooperativa **Minga**, como a de outros territórios do interior de Portugal, tem sido caracterizada por um progressivo despovoamento a partir da década de 1960, com uma taxa de decréscimo de quase 50%. Um processo que piorou com a crise financeira de 2008. As razões deste despovoamento são associadas a processos migratórios de várias origens, e reforçadas com a perda de dinamismo económico, capaz de fixar as populações.

Começou com o processo político, com a Guerra do Ultramar e continuou com a entrada para a União Europeia e as suas políticas agrícolas, que nos mandaram parar de produzir. Assim se foi perdendo estrutura produtiva e capacidade de fixar pessoas. Não havia futuro aqui no interior em geral, e isso ainda se vê, os cafés fecham ou estão vazios, restaurantes há poucos, há pouco emprego. Não há nenhuma capacidade produtiva ou transformadora de facto. (Pinto 2019)

Esta região sofre os mesmos problemas que outras em Portugal: perdas de capital humano, social e económico e perda de serviços essenciais e de tecido empresarial.

A **ADSCCL** está sediada num concelho rural da zona centro do país e atua em três outros concelhos desta região. Três destes são territórios de baixa densidade, com envelhecimento e despovoamento acentuados, encontrando-se muitas pessoas em situação de isolamento. Como se refere no Relatório de Atividades de 2019, trata-se de:

Territórios com uma propensão e risco de exclusão, subdesenvolvimento, uma vez que em territórios menos populosos ocorre, em simultâneo, o envelhecimento da população, a dificuldade no acesso a bens e serviços, bem como a dificuldade no acesso a emprego condigno. (Relatório de Atividades ADSCCL)

2.4. Modelo de produção e consumo insustentável

O modelo económico dominante é altamente industrializado e dependente do extrativismo de recursos, que provoca a degradação do ambiente. Trata-se de um modelo orientado para o crescimento económico sem limites. Este modelo autorreproduz-se e é suportado através de um modelo de fiscalidade e de gestão económica que reforça a «produção e o consumo desenfreado» (*Focus group*, membro da Direção, ZERO). O indicador macroeconómico

do Produto Interno Bruto (PIB) que quantifica a atividade económica de uma região é um exemplo dos instrumentos desadequados deste modelo, que o tornam incompatível com a sustentabilidade, ao não tomar em consideração fatores económicos não monetários, como são os ambientais.

Este modelo assenta num pequeno número de grandes empresas que pressionam para preços baixos para responder aos baixos rendimentos dos consumidores. Segundo o relatório do Climate Accountability Institute, de 2017, apenas 25 empresas foram responsáveis por mais de metade (51%) das emissões globais de dióxido de carbono entre 1988 e 2017, sendo que 71% destas emissões a nível global são da responsabilidade de um grupo de apenas 100 empresas (*apud* Riquito, 2021). Este modelo reflete-se também no aprofundamento de desigualdades socioeconómicas, a nível global, entre Estados do Norte e do Sul Globais, e a nível nacional e local.

Um exemplo deste modelo de consumo é o *modus operandi* dominante na indústria da moda, ou o que a **1000 Rostos** aponta como o modelo de *fast fashion*. É marcado pela comercialização de roupa pouco dispendiosa, altamente disponível e descartável. Acarreta custos sociais e ambientais, uma vez que implica, a nível global, a aquisição de 80 mil milhões de peças de roupa novas por ano. A produção em massa implica recorrer a estratégias de maximização do lucro que passam pela transferência da produção para países com salários mais baixos e menor regulamentação do trabalho, com impactos na vida e na saúde dos trabalhadores. Ao mesmo tempo, tem impactos ambientais significativos, uma vez que aumenta o consumo de água e a produção de dióxido de carbono. Este modelo de produção têxtil depende da perceção dos itens de moda como produtos descartáveis, o que se reflete numa grande produção de resíduos têxteis e vestuário.

2.5. Individualização e atomização das sociedades

A dependência das economias e das sociedades de cadeias globais de produção, em relação às quais não existe qualquer capacidade de influência, cria vulnerabilidades, nomeadamente em termos de dependência alimentar, aumentando os efeitos ecológicos negativos do transporte de alimentos a grandes distâncias e levando à perda de capacidade produtiva local. Por sua vez, esta dependência leva a um desinvestimento no setor primário, o que gera vulnerabilidade socioeconómica às economias locais e aos indivíduos causada pela especialização produtiva, com perda de biodiversidade e da autonomia das pessoas em termos de acesso à terra e aos conhecimentos.

A nível do trabalho, o modelo económico neoliberal promove situações de emprego marcadas pela individualização, atomização e dependência dos indivíduos da sociedade salarial, levando à exclusão social em situações de desemprego e precariedade.

O Presidente do Conselho de Administração da **Biovilla** identifica uma «desconexão emocional, espiritual, ideológica e cultural» (*Focus group*, presidente, Biovilla) que se encontra enraizada nas pessoas. Esta é uma desconexão do indivíduo consigo próprio, entre indivíduos e, sobretudo, do indivíduo com a natureza. A natureza é encarada como estando ao serviço do indivíduo e a espécie humana não é percebida como parte da natureza.

A Cooperativa **Minga** aponta este diagnóstico subjacente à sua atuação:

Numa economia tradicional trabalhas para pagar contas. Não estás a desenvolver nada nem a contribuir para nada. O sistema foi criando estruturas de custos fixos cada vez mais elevadas. Ou seja, não temos casa e temos que pagar renda, temos créditos elevadíssimos, passamos toda uma vida a pagar a casa. Deixamos de ter acesso à terra, e, ao fim e ao cabo, estamos a pagar contas! (Pinto 2019)

2.6. Falta de sensibilidade, educação e informação na sociedade

Existe, na população em geral, uma baixa sensibilidade para comportamentos individuais mais éticos e sustentáveis, mas, também, para a mobilização cívica e a pressão pública em favor das questões ambientais. Esta falta de sensibilidade é expressa nos hábitos de consumo, não existindo uma preocupação com a sustentabilidade na escolha dos produtos ou das marcas/empresas.

A motivação principal para comprar é se gosta ou não do produto, mas há alguma consciência e alguma sensibilidade no ato de compra. Os alemães veem o nome da marca e perguntam qual é a causa. Há aqui um aspeto que eu acho que tem a ver com o desenvolvimento económico dos respetivos países, e hábitos de consumo que são ligados à procura deste tipo de produtos, e Portugal, se calhar, não está no mesmo nível de outros países, sobretudo os do Norte da Europa. (Estudo de caso, Coordenadora, 1000 Rostos)

As organizações identificam que esta falta tem origem na Educação, desde os níveis de ensino iniciais, onde as questões de sustentabilidade ambiental ainda são tratadas de forma superficial, e não se refletem na necessária mudança de comportamentos.

Os mais jovens — que, em muitas instituições, principalmente públicas — não são motivados e incentivados a ter uma atitude sustentável, de preocupação com o meio ambiente, de poder levar esses saberes e essas aprendizagens para casa e, daí, começar a desenvolver-se uma sociedade portuguesa mais preocupada com o meio ambiente. (*Focus group*, Fundadora, Beesweet)

A escola é praticamente a mesma escola de quando eu saí há mais de vinte anos, em termos daquilo que é oferecido do ponto de vista ambiental, por exemplo. (*Focus group*, membro da Direção, ZERO)

2.7. Inacessibilidade de práticas e modelos de vida sustentáveis

Do ponto de vista individual, mesmo dispondo de educação, informação e sensibilidade, existem entraves e desincentivos de ordem institucional e infraestrutural às práticas da sustentabilidade, tornando a insustentabilidade mais acessível do que os modelos de vida sustentáveis. A adesão a estes modelos, enquadrados como formas de *lifestyle*, ainda apresenta contornos de classe, tornando-os apenas disponíveis a um nicho, ou elite populacional (*Focus group*, membro da Direção, ZERO).

Esta perspetiva está em linha com o entendimento de que a sustentabilidade está a ser apropriada pelo modelo neoliberal como uma mercadoria — funcionando como um acrescento aos produtos — adquirida pelos consumidores no mercado, um fenómeno que tem vindo a ser descrito como *greenwashing* (Netto *et al.* 2020).

É mais difícil ser sustentável do que insustentável. Enquanto isso se mantiver, em termos das condições gerais da organização da sociedade, nunca vamos sair dos nichos. Há nichos que se esforçam, que dão mais um passo, que se envolvem, que frequentam as formações da Biovilla e etc., portanto, são pessoas que estão mais atentas, que estão disponíveis, querem muitas vezes, de facto, mudar o mundo também e mudar-se a si próprias, mas o grosso da população não tem estímulos ou tem estímulos contrários a ser mais sustentável. (*Focus group*, membro da Direção, ZERO)

Esta inacessibilidade acaba por ocorrer também nas empresas, alimentando um círculo vicioso. Ainda que as últimas décadas tenham sido marcadas por mudanças ao nível do conhecimento e das atitudes face ao ambiente, políticas governamentais e regionais para a sustentabilidade e uma pressão sobre os mercados e as empresas para incorporarem a sustentabilidade nos seus modelos de negócios, os efeitos são residuais. Além disso, existe uma grande diversidade de estratégias que vão desde o *business as usual*, à incorporação

de medidas maioritariamente de cariz simbólico ou de *greenwashing* (Netto *et al.* 2020). Esta transição é dificultada tanto pela falta de legislação como pela falta de fiscalização efetiva da legislação existente, que coloca as empresas em situação de desigualdade.

Sai uma legislação, há empresas que se preparam para a cumprir, e isso normalmente implica investimento na área ambiental, e depois vão para o mercado na esperança de que todos terão feito investimentos e, portanto, em igualdade de circunstâncias. Mas o que acontece é que existe um conjunto de empresas que não fazem esse investimento, que não cumprem a legislação, mas que continuam a competir no mercado com as empresas que fizeram esse investimento. E como não há fiscalização, as empresas que se preparam, que investiram, porque tudo isto implica certificações, tecnologia, formação de colaboradores, ficam em desigualdade de circunstâncias. (*Focus group*, membro da Direção, ZERO)

3. Papéis das empresas sociais

As organizações estudadas contribuem para reconhecer e construir a forma como as questões sociais e societárias são percebidas na sociedade e, também, a forma como podem ser abordadas, muitas vezes introduzindo soluções inovadoras e criativas. Nesta área temática, as organizações articulam as dimensões ambientais e sociais, que são inseparáveis dentro da filosofia que as informa. A nível ambiental promovem modelos sustentáveis de produção de alimentos, bens e serviços e, a nível social, promovem integração laboral e social e perspetivas comunitárias de gestão e de trabalho para a construção ou a consolidação das comunidades locais. As abordagens das empresas sociais são diversas e os seus principais papéis são discutidos de seguida.

3.1. Alteração dos modelos de produção e consumo

No que toca à produção alimentar, incluindo a agricultura e a pecuária, as organizações estudadas, nomeadamente a **Herdade do Freixo do Meio** e a Cooperativa Minga, propõem modelos ecológicos que reconhecem a interdependência entre os diferentes elementos do ecossistema: humanos, não humanos, plantas e solo. Apostam em abordagens que respeitem estes ecossistemas, substituindo uma perspetiva extrativista e destrutiva por uma de regeneração dos ecossistemas. Ambas as organizações adotaram o modelo cooperativo, o que também reflete uma mudança de perspetiva a nível da governança.

Como mostra a Herdade do Freixo do Meio, isto é possível através da substituição de uma perspetiva sobre a produção agrícola que procura o lucro a curto prazo por uma perspetiva de médio e longo prazo, que reconhece a necessidade de preservação do solo e dos ecossistemas para a continuidade da produtividade no futuro e para as gerações futuras. Tem como foco principal, na fase atual do projeto, a produção de alimentos, bem como a sua transformação e distribuição. No total, produz mais de 200 produtos agrícolas e pecuários e produtos transformados, sendo que estes últimos tinham praticamente desaparecido da produção local devido ao sistema industrial. Trabalha com os recursos naturais com uma perspetiva agrogeológica, desenvolvendo o modelo do montado alentejano e produz em conformidade com as normas da agricultura biológica.⁴

O modelo do montado, recuperado de práticas na região com origem na Idade Média e atualizadas com conhecimento contemporâneo, permite à organização não apenas produzir alimentos em simbiose com os ecossistemas locais, mas contribuir para a regeneração do território, tornando a Herdade do Freixo do Meio num exemplo de exploração agrícola inovadora

4 Regulamento CEE 2092/91, de 24 de junho, da União Europeia.

e sustentável, reconhecida a nível internacional (Vidal 2019). Consiste na exploração agrosilvopastoril numa lógica de ecossistema interdependente e complementar que junta animais, plantas silvestres e árvores, criando um ecossistema regenerativo em que o humano assume o papel de manutenção. A Herdade do Freixo do Meio recorreu à introdução de espécies autóctones, o que trouxe uma série de vantagens na conservação do solo, na qualidade da água e na produção de oxigénio.

A distribuição da produção é feita através de um programa de **Community Supported Agriculture (CSA), Partilhar as Colheitas**, de uma loja online e de duas lojas físicas. O Programa CSA Partilhar as Colheitas visa, através da promoção de circuitos curtos de produção e consumo, gerar uma relação de troca de proximidade entre agricultores e consumidores para criar um compromisso mútuo em que ambos assumem os riscos de produção. O modelo consiste na venda de *packs* de produtos alimentares, mediante a subscrição de quotas de produção durante um período de 6 meses, correspondente ao ciclo da produção agrícola. O consumidor (coprodutor) compromete-se a receber os produtos correspondentes à modalidade que subscreveu. Existe uma ênfase nas relações pessoais de proximidade entre produtores e consumidores para viabilizar a prática da agroecologia, tratando o alimento como um bem comum e construindo uma comunidade em torno deste.

No caso da **Cooperativa Minga**, a preocupação com a sustentabilidade ambiental é transversal a todas as suas atividades. A secção agrícola procura promover uma produção biológica e vários serviços oferecidos pelos seus cooperadores da secção de serviços orientam-se para a transição ecológica. Desde finais de 2017 a secção agrícola da Minga gere uma horta própria com o objetivo de garantir o acesso a produtos biológicos cultivados com o mínimo impacto ambiental. A horta fornece a maior parte dos produtos frescos à venda na Loja. Esta secção possui um **Sistema Participativo de Certificação de Produção Agroecológica (CPPA)** ao qual podem pertencer membros e não membros, mediante uma taxa anual. O processo de certificação é feito através de visitas anuais dos membros do CPPA com um caráter pedagógico, visando partilhar ideias e soluções para atingir o objetivo de «garantir que os produtores não utilizam qualquer tipo de agroquímico na produção, nomeadamente pesticidas, fungicidas e também adubos químicos» e

que a produção se baseie em sementes locais, seja de produtos de época (não produzidos em estufas aquecidas), que utilizem o solo (não sendo produção em modo de hidroponia), que recorrem à cobertura de solo (reduzindo o consumo de água e evitando o empobrecimento do solo), e que minimizem a utilização de plásticos. (*Site da Minga*)

As **Ajudadas** também fazem parte das atividades realizadas nesta secção. Trata-se de momentos em que vários cooperadores contribuem com trabalho para um projeto coletivo ou de um cooperador, criando sinergias e entajuda entre os membros.

3.2. Alternativas de produção e consumo de energia em comunidades energéticas

A **Coopérnico** é a primeira, e ainda única, cooperativa de energias renováveis em Portugal. As suas atividades incluem a produção de energia renovável através da instalação de pequenas unidades de produção com painéis fotovoltaicos nos telhados de organizações públicas e da economia social, nomeadamente IPSS, cooperativas e escolas, a comercialização de energia elétrica e atividades de informação e sensibilização sobre energias renováveis e eficiência energética.

A visão da Coopérnico é de «um modelo energético renovável, justo e responsável que contribui para um futuro social, ambiental e energeticamente sustentável» (*site*). Quanto à missão, a Coopérnico pretende «envolver os cidadãos e empresas na criação do novo paradigma energético — renovável e descentralizado — em benefício da sociedade e do meio ambiente» (*site*).

A Cooperativa está aberta a todas as pessoas e não tem cessado de crescer. Este crescimento ronda uma taxa de 50% ao ano (47% em 2017–2018), tendo ultrapassado, em 2018, a meta dos 1000 membros (Relatório de Atividades de 2018, pp. 2–3). As suas atividades principais são a produção de eletricidade a partir de fontes renováveis e a sua comercialização. Desenvolve também um conjunto de atividades relacionadas com a investigação e a capacitação, particularmente ancoradas no seu envolvimento em projetos de investigação internacionais em parceria com outras cooperativas congéneres europeias.

A produção ocorre através de sistemas fotovoltaicos em edifícios pertencentes a pessoas coletivas do setor público e social, a partir do investimento dos membros. A energia gerada é vendida à rede elétrica pública, sendo os proveitos distribuídos pelos investidores e usados para o pagamento das rendas de aluguer dos telhados onde são instalados os painéis. Assim, põe em prática um modelo energético alternativo através da auto-organização dos cidadãos numa estrutura formal cooperativa, privilegiando a pequena escala, o local e a proximidade, numa organização que não visa o lucro, mas redistribui os seus ganhos pelos participantes, sejam eles investidores, consumidores ou organizações da economia social e públicas.

3.3. Mobilização e auto-organização de pessoas e comunidades, numa perspetiva de responsabilidade coletiva

São exemplos as formas de coletivização dos riscos de produção e do trabalho do modelo **CSA** da Herdade do Freixo do Meio e das **Ajudadas** da Minga, bem como o trabalho da Coopérnico. Na concretização da sua missão ambientalista a **Coopérnico** também apoia a construção de Comunidades de Energia. Privilegia também relações comerciais com empresas locais numa ótica de revitalização dos territórios e criação de mercados locais.

O modelo cooperativo é uma das soluções neste sentido. No caso da **Cooperativa dos Usuários do Freixo do Meio (CUFM)**, o modelo cooperativo é uma evolução de uma lógica de propriedade privada e um posicionamento crítico a modelos de organização económica dominantes.

Eu acho que nós temos que mudar muito em termos de organizações económicas, em termos da forma como elas também se articulam a todos os níveis, quer em termos das pessoas, de produtividades, de eficiências, de envolvimento e, portanto, a figura da cooperativa para mim é claramente a figura, com necessidade de adaptação. (Estudo de caso, Presidente, CUFM)

A **Biovilla** promove e ensaia modos de vida sustentáveis, trabalhando em várias escalas de intervenção, numa organização que toma a forma e ética cooperativas. Tem como principal atividade o turismo sustentável e oferece formações aos seus públicos através de *workshops* e retiros. Para além disso, desenvolve trabalho de educação e sensibilização junto das escolas locais. Trabalha com as Câmaras Municipais, quer na promoção de formas de turismo sustentável, quer na preservação e valorização do Património Natural, na Serra da Arrábida, por exemplo. Desenvolveu o **programa Dever**, que promove o emprego regenerativo, trabalhando com pessoas desempregadas de longa duração da região de Palmela e de Setúbal, para promover a criação dos seus próprios empregos regenerativos. Desenvolve também uma perspetiva de defesa de causas através das redes sociais. Apresenta-se como um laboratório vivo, na medida em que se encontra aberta à experimentação de ideias e propostas de solução para problemas ambientais.

A Biovilla acaba por ser um laboratório vivo para quando pessoas têm ideias, soluções, querem experimentar algo como uma técnica nova agrícola, querem experimentar uma metodologia nova. A Biovilla tem tido sempre muita abertura a receber quem quer que seja para testar coisas, experimentar, para prototipar soluções. (Focus group, Presidente, Biovilla)

A **Minga** está envolvida numa ampla rede de organizações locais com as quais realiza atividades em parceria. Destaca-se a **Rede de Cidadania de Montemor**, criada em 2010, agregando cidadãos — muitos dos quais ligados a organizações locais — que atuam na perspectiva de promover «novos paradigmas no campo económico, social, cultural e ambiental que possibilitem a construção de um futuro sustentável e de maior proximidade entre as pessoas, de âmbito eminentemente local e regional».⁵ Tem uma perspectiva de democracia participativa, envolvendo-se na discussão de questões locais, estruturada num grupo coordenador, cujos membros rodam de 6 em 6 meses, e em vários grupos temáticos, de acordo com o modelo do movimento das cidades de transição. Possui um espaço no Mercado de Montemor para a promoção da economia local e dos circuitos curtos, estando também ligada à moeda local — a A.MOR —, criada em agosto de 2018 pela **A.Mor – Associação para a Moeda Local de Montemor-o-Novo**,⁶ que inclui a Minga entre os seus fundadores. Esta associação tem como papel desenvolver projetos e ações que dinamizem a economia local ou contribuam para fixar população através da economia circular e dos circuitos curtos e promovam o desenvolvimento integrado do concelho.

É de reconhecer a importância de experiências como a da CUFM, da Biovilla, da Coopérnico e da Minga, cooperativas integrais e de energia, na construção de um reconhecimento da interdependência entre pessoas e com o meio natural e as formas de vida não-humanas, mas também no desenvolvimento de ferramentas concretas para a transformação, como novas formas de produção de alimentos, de energia, de consumo, de modos de vida, bem como outras formas de economia, recorrendo ao cooperativismo e a moedas locais, por exemplo.

3.4. Combater o despovoamento das regiões rurais e do interior construindo as condições para a fixação das populações

A **Cooperativa Minga** surge com os objetivos de responder às contingências de um território desertificado e economicamente deprimido e às necessidades identificadas pelos pequenos produtores e cidadãos locais, promovendo o desenvolvimento, baseado no consumo local e responsabilidade ambiental e social, na localidade de Montemor-o-Novo. A cooperativa tem atividades nos setores agrícola, de comercialização, de habitação e de serviços. Estas secções incluem atividades dos membros individuais, atividades coletivas, atividades da cooperativa, e atividades abertas à comunidade. A Minga surge como um facilitador da implementação de projetos por parte dos seus cooperadores nas mais variadas áreas, dado o seu caráter multissetorial, funcionando, em simultâneo, como uma ferramenta para a criação de circuitos locais de produção e consumo. Promove também a fixação de pessoas no território. Tem um papel catalisador, que pode ajudar as pessoas no processo de mudança dos centros urbanos para a região, referindo já existirem casos de pessoas que optaram por se fixar na região por causa da Minga, tanto pelas possibilidades que oferece em termos de formas de subsistência, como pelo facto de facilitar a integração de pessoas de fora com a população local.

A **ADSCCL** está instalada num território de baixa densidade, numa aldeia da Lousã, onde desenvolve um conjunto de respostas sociais orientadas para a intervenção social no território local, nomeadamente através da criação de autoemprego. Um elemento inovador do seu projeto **Microninho** – Incubadora Social é a perspectiva do desenvolvimento local sustentável que perpassa tanto o projeto como os micronegócios que são incubados.

Em todos os projetos desenvolvidos nós estamos sempre a trabalhar no sentido de ser uma comunidade mais sustentável, mais desenvolvida, mais equitativa, em que todos possam fazer valer os seus direitos e cumprir os seus deveres. (Estudo de caso, Secretária Geral, ADSCCL)

5 <<http://redemontemor.blogspot.com/p/press-release.html>>.

6 <<https://redemontemor.blogspot.com/p/mor-quem-somos.html>>.

Associada a uma perspetiva de desenvolvimento local inclusivo, a **Microninho** contribui para fixar população e gerar emprego. O seu crescimento para outros territórios de baixa densidade como Vila Nova de Poiares e Penela potenciam o seu impacto.

3.5. Promoção de uma abordagem multidimensional às necessidades e capacidades dos indivíduos e dos territórios

As organizações contribuem para a criação de oportunidades para as pessoas gerarem atividades económicas na ótica de revitalização de territórios de baixa densidade, através da retenção e fixação de populações, percebendo estes territórios na multidimensionalidade das interdependências entre o social, o económico e político, o individual e o coletivo, o social e o ambiental, criando sinergias entre as atividades desenvolvidas. Em vários casos isto é refletido na forma legal da organização que assume o modelo da cooperativa multissetorial, permitindo o desenvolvimento de diferentes áreas de atividade. A multissetorialidade facilita a legalização e formalização de várias atividades produtivas que, de outra maneira, não seriam feitas, ou teriam que ser feitas de forma informal. A multissetorialidade também possibilita aos sócios fazer coisas diferentes, enriquecendo as suas vidas e competências numa aprendizagem contínua, em vez de encerrar o trabalhador numa especialização única.

A **Minga** é um exemplo da promoção de uma abordagem multidimensional. Através da sua multisetorialidade, procura intervir em todas as áreas necessárias ao viver, dentro da filosofia do decrescimento. Pretende promover uma economia circular, em que se fomentam as trocas e as formas de cooperação a nível local e a reutilização dos recursos, reduzindo os impactos ambientais associados à produção.

Acreditamos que é melhor aproveitar o tempo para estar com os outros, com a família, com os amigos e para fazer o que temos curiosidade e que pode ir mudando ao longo da nossa vida. Nada impede que me possa dedicar a outra coisa, a outra atividade. Há um grande aborrecimento na vida se ela for apenas para pagar contas, cumprir horários, trabalhar para os outros. São eles que decidem o que temos que fazer e ainda por cima ganham dinheiro com isso. (Pinto 2019)

O princípio base da Minga é a ideia de que gerindo processos de cooperação entre pessoas, cada pessoa vai ficar individualmente melhor. É uma cooperação dirigida ao bem-estar individual através da ajuda mútua, com vista a aproveitar os recursos locais para gerir circuitos virtuosos de venda e consumo a favor da comunidade e que tenham uma vertente de sustentabilidade ecológica. Esta filosofia está patente no próprio significado de Minga: uma expressão corrente na América do Sul que significa ajudada. Em Português também declina o verbo mingar/minguar, aludindo à filosofia do decrescimento.

As organizações promovem a criação de empregos sustentáveis através da valorização e mobilização de capacidades, recursos e saberes locais em soluções sustentáveis para a revitalização dos territórios.

Uma perspetiva neste sentido é a da **Microninho**, inscrita numa perspetiva de empreendedorismo e inovação social. O projeto do Microninho é inovador ao desenvolver uma abordagem holista, que concebe o indivíduo integrado no agregado familiar, e as necessidades do processo de empreendedorismo que vão para lá do plano de negócios, nomeadamente desenvolvendo um acompanhamento psicossocial dos microempreendedores e das suas famílias, considerando que a estabilidade do agregado familiar e o sucesso dos microempreendedores são interdependentes. Os negócios também são desenvolvidos com um olhar para o desenvolvimento local, de forma a contribuir para a comunidade, para o que se articulam com um diagnóstico de necessidades no território.

A **Herdade do Freixo do Meio** procura também, através de mecanismos inovadores, melhorar a relação com os ecossistemas e a gestão dos recursos naturais, que se resume na sua postura agroecológica, ambicionando também contribuir para o desenvolvimento da região, nomeadamente através da criação de empregos e do desenvolvimento económico sustentável. A Herdade integra também serviços turístico-didáticos e serviços ambientais e pretende, no futuro, estender-se às áreas da habitação, da educação e da saúde.

A **Minga** surge para responder às contingências de um território desertificado e economicamente deprimido e às necessidades identificadas pelos pequenos produtores e cidadãos locais, inspirando-se num conjunto de experiências nacionais e internacionais, articulando-se com a tradição do cooperativismo no Alentejo. É, então, crucial o papel dos indivíduos e da comunidade local na promoção de atividades geradoras de oportunidades laborais, promoção da cultura e saberes locais, revitalização do território a partir de recursos endógenos. A Minga privilegia os produtores e os produtos locais e os circuitos curtos de produção como forma de reter a riqueza na comunidade, ao mesmo tempo que desenvolve uma atividade pedagógica e demonstrativa relativamente a práticas agrícolas mais amigas do ambiente. A Minga desenvolveu também uma moeda local — a Moeda Minga — que funciona em articulação com a moeda social de Montemor-o-Novo.

3.6. Reutilização e redução do uso dos recursos naturais

As organizações defendem lógicas de reutilização e reciclagem de materiais através de práticas de *upcycling* e produção circular, como a reutilização de sobras alimentares, material eletrónico e têxtil.

A Associação 1000Rostos promove um modelo alternativo à *fast fashion* através da marca de roupa **Vintage for a Cause**, registada desde 2015. A roupa produzida tem características que a distinguem do mercado tradicional da moda, incorporando o conceito de *slow fashion*. Corresponde a moda de produção circular, com utilização de excedentes, desperdício de stock, mantendo relações com parceiros que têm políticas de responsabilidade ambiental e pagando de forma justa aos colaboradores. A Vintage for a Cause oferece roupa produzida de forma sustentável a preço competitivo, educando para novos modelos de produção e consumo sustentável, envolvendo todos os agentes da cadeia de produção e consumo, segundo uma visão de que a moda é um agente de transformação social e ambiental, e promovendo comportamentos mais conscientes nos consumidores. A Vintage for a Cause está também engajada com a sensibilização e mudança de comportamentos face à moda nomeadamente disponibilizando **Workshops de Upcycling**, reaproveitamento e reparação de peças de roupa para o público em geral, com ou sem conhecimentos prévios de costura.

Nós estamos a reutilizar materiais ou a tentar fazer uma transição de um modelo industrial, ou combinar um modelo industrial com um modelo artesanal, muito focado em produto, que tem um impacto ambiental e que, no limite, a partir de determinada altura, tem como preocupação salvar o planeta. No limite, as consequências do respeito pelos nossos recursos, que são finitos, são nas pessoas. No limite tudo vai dar ao social ou ao humano ou está ligado diretamente com o desenvolvimento humano e o bem-estar ou aquilo que agora também se fala muito que é o desenvolvimento sustentável. (Estudo de caso, Coordenadora, 1000 Rostos)

A DariAcordar é uma associação sem fins lucrativos responsável pelo lançamento em 2012 do **Movimento Zero Desperdício**. Este movimento tem como objetivo «erradicar o resíduo onde quer que exista e de qualquer tipo» (*Focus group*, Presidente, Associação DariAcordar). Procura, através de parcerias com entidades públicas e privadas, promover a recolha de bens que seriam desperdiçados, encaminhando-os para organismos públicos e IPSS, que fazem a sua distribuição. Mede e quantifica os impactos ambientais, sociais e económicos das

operações de rede através duma aplicação tecnológica (Zero Desperdício 360°) que é, simultaneamente, uma ferramenta de gestão de rede e de consciencialização. Desenvolve um trabalho de mediador de uma economia circular antidesperdício, trabalhando em rede por todo o território nacional, com ambição de escalar e replicar o modelo e operação no estrangeiro. Ao mesmo tempo, procura promover ativamente a mudança comportamental dos cidadãos através de campanhas de sensibilização. Produziu duas coleções de livros, disponibilizados no seu *site*, que integram o Plano Nacional de Leitura, um sobre desperdício e outro sobre alimentação sustentável.

Nós vivíamos até ao século XIX em modelos de economia circular [...] com a revolução industrial, com a introdução de novos materiais, a introdução de matérias-primas altamente poluentes e criando novos produtos no mercado, e hoje, e no século XX e no XXI com o acelerar do consumo desenfreado, com os modelos económicos em que vivemos, vivemos numa economia linear. (*Focus group*, Presidente, Associação DariAcordar)

A representante da DariAcordar aponta a necessidade de regressar a modelos circulares de conceção e produção, e transformação de toda a cadeia de valor, o que implica uma nova cultura e mentalidades circulares para alcançar uma “nova economia circular”, já que o atual modelo económico é insustentável, gerador de iniquidades e acelerador de impactos ambientais catastróficos.

3.7. Investigação, experimentação e aprendizagem mútua de novas soluções

As inovações das organizações são, por vezes, sustentadas em investigação científica, e em aprendizagem mútua através de redes de partilha de conhecimento, envolvendo organizações e indivíduos que atuam em áreas próximas ou de relevância. Através destes projetos e colaborações as soluções são testadas e refinadas. A troca de conhecimentos através de visitas técnicas, conferências e *workshops* de especialistas, ou trabalhos de investigação académicos pode contribuir para desenvolver novas atividades e serviços. Em outros casos, as organizações envolvem-se em redes formais de projetos de investigação nacionais e internacionais.

A **Herdade do Freixo do Meio** dinamiza e implementa projetos científicos e de conservação da biodiversidade, como o LIFE Montado-Adapt, o Ecomontado XXI e o *Transition paths to sustainable legume based systems in Europe*. Trata-se de investigação orientada para temas relacionados com a sustentabilidade ambiental, em particular tópicos que informam o seu projeto de recuperação do Montado Alentejano.

A **Coopérnico** participa em projetos nacionais e europeus que têm sido muito importantes no desenvolvimento das suas atividades. O projeto RESCOOP Plus (2017–2019), envolve 13 cooperativas europeias e pretende integrar nas atividades da Coopérnico as melhores práticas no que diz respeito a poupança energética.⁷ Através deste projeto implementou e disponibilizou uma ferramenta de eficiência energética, a ID Energia, e dinamizou as Conversas com Energia por todo o país.

A **ID Energia** é uma plataforma online, sustentada numa cooperativa criada por dois jovens, que permite registar e monitorizar o consumo de eletricidade, gás e água, o desperdício, e a poluição automóvel por parte dos consumidores individuais ou empresariais, pretendendo contribuir para a promoção de comportamentos de poupança.

O projeto COMPILE é desenvolvido em conjunto com quatro cooperativas congéneres, a RESCOOP.EU, a ZEZ e a ENERCOOP e especificamente dedicado ao desenvolvimento e aceleração de comunidades de energia em sistemas locais de energia, desenvolvendo, testando

⁷ <<http://www.rescoop-ee.eu/rescoop-plus>>.

e sistematizando um conjunto de ferramentas, quer de caráter técnico, quer de intervenção comunitária.⁸

3.8. Práticas de inclusão social e laboral

Através de práticas como a agricultura biológica e o *upcycling* as organizações procuram a compatibilização entre emprego, atividade económica e proteção ambiental. Uma das estratégias específicas é a da Incubadora **Microninho**, que desenvolve projetos de microempreendedorismo por pessoas excluídas do mercado de trabalho, numa perspetiva de desenvolvimento sustentável.

A Associação 1000Rostos desenvolve o projeto **From Granny to Trendy** que pretende ser uma alternativa de ocupação e de inclusão social para mulheres desempregadas ou reformadas acima dos 50 anos de idade, valorizando os seus conhecimentos e criando competências no domínio do *upcycling*, promovendo formas sustentáveis de criação em moda. Para além disto, pretende ser um espaço de geração de relações sociais, que promovam a criação de comunidade, combatendo o isolamento.

A **Cooperativa Minga** procura ser uma “ferramenta legal” que permita aos habitantes de Montemor-o-Novo realizar as suas atividades económicas de forma cooperativa. Uma vez que se trata de uma cooperativa integral, a Minga permite aos cooperadores desenvolver qualquer tipo de atividade económica.

A nossa cooperativa é uma ferramenta legal, ao dispor de todos os habitantes do concelho de Montemor-o-Novo que, sempre que precisem de efetuar a sua atividade económica, em qualquer área que seja, podem fazê-lo formalmente através da cooperativa. É como se toda a gente tivesse acesso à sua própria empresa e ao direito a ter uma empresa, sem ter os custos fixos que normalmente uma empresa tem. (*Focus group*, Presidente, Minga)

A **Empregos para o Clima** reivindica a criação de «empregos dignos e públicos focados diretamente em cortar emissões e combater a precariedade e o desemprego» (*Focus group*, Coordenador de Campanha, Empregos para o Clima). Reivindica, assim, uma mudança de paradigma no que toca ao trabalho, como a base da transformação do sistema económico.

3.9. Adoção de práticas de sustentabilidade nas organizações

As empresas sociais, como outras organizações do setor público, privado ou da economia social, são incentivadas e interessadas em adotar práticas sustentáveis nos seus processos de produção e comercialização, bem como no seu funcionamento geral. Iniciativas do setor público e privado procuram promover estas práticas, como programas públicos de apoio financeiro à instalação de fontes de energia renováveis, ou a promoção de práticas sustentáveis por parte de iniciativas privadas. Um exemplo desta promoção é o caso da **certificação B-Corp**, orientada para empresas lucrativas, mas que tem também incluído empresas sociais. Esta certificação pretende identificar empresas socialmente responsáveis, implicando considerar o impacto das suas decisões nos seus trabalhadores, clientes, fornecedores, comunidade e no meio ambiente. A **Beesweet** é uma sociedade com uma missão social, tendo certificação B-corp. No seu esforço pela preservação das abelhas, realiza sessões de sensibilização em escolas, desde infantários a universidades, de forma gratuita. Também ao nível do seu modelo de negócio, adota posições que procuram garantir a preservação das abelhas.

8 <<https://www.compile-project.eu/products>>.

Nós não compramos o mel pelo preço, nós compramos mel pelo facto de sabermos que é uma empresa local, que é uma empresa ou é uma cooperativa que cuida bem das abelhas, fazemos questão de ir para o campo, no sentido de entender como é que as abelhas são cuidadas. (*Focus group*, Fundadora, Beesweet)

Adota também procedimentos ecológicos, como a opção por embalagens recicláveis e livres de plástico e tem uma parceria com a Too Good To Go, uma aplicação que permite evitar o desperdício de comida, procurando evitar o desperdício de mel no final do prazo de validade.

4. Quadros legais e institucionais

4.1. Influência sobre as empresas sociais

A área ambiental e o combate às alterações climáticas são áreas estratégicas da política internacional, através da Agenda 2030 para o desenvolvimento e do Acordo de Paris, bem como da política europeia, com a UE a assumir-se como um ator neste campo, quer a nível de políticas dos Estados-Membros, quer no que toca à cooperação para o desenvolvimento.

Do lado das organizações, em relação a quadros institucionais favoráveis, identificámos o efeito positivo das políticas europeias. Entre os enquadramentos positivos refira-se a legislação europeia no domínio das energias renováveis, implicando a transposição de metas de produção de energias renováveis para as estratégias nacionais (Plano Nacional de Energia-Clima 2021–2030), a promoção das comunidades de energia renovável pela União Europeia, o Apoio da Política Agrícola Comum ao desenvolvimento de agricultura biológica, a imposição de limites legais à poluição e produção de resíduos ou o financiamento europeu a projetos de investigação para experimentação no domínio de alternativas ambientais (energias renováveis, agricultura biológica). Estes e outros enquadramentos criam um clima favorável e oportunidades de desenvolvimento das empresas sociais.

O facto de a UE ter colocado a transição ecológica como uma das principais prioridades da agenda política, com efeito nos fundos estruturais, dos quais Portugal beneficia significativamente, é também um elemento positivo das políticas.

Todavia, foi também referido, no *focus group*, que as políticas europeias têm um impacto menor do que o desejável, tendo em conta que as normas comunitárias demoram muito tempo a ser transpostas na legislação e na prática no terreno, com uma insuficiente fiscalização do seu cumprimento.

O posicionamento das organizações face à UE é ambivalente. Por um lado, existe um reconhecimento da importância da política europeia em matérias ambientais, com a atribuição à UE de grande parte das mudanças positivas nestas matérias que ocorreram em Portugal: «estamos melhor com a Europa do que estaríamos sem ela» (*Focus group*, membro da Direção, ZERO). Por outro lado, é identificada uma falta de democracia das instituições europeias, sendo forte a influência do *lobby* das grandes empresas, que faz com que seja muito difícil fazer alterações significativas nas políticas para a sustentabilidade ambiental.

A Empregos para o Clima aponta o enquadramento neoliberal, que promove uma visão individualizada sobre as soluções para a crise climática, que as faz depender da agência individual e não da ação coletiva de instituições, bem como a visão difusa das responsabilidades pela ação.

Isso faz com que os políticos, as pessoas e as organizações pensem, que o problema não é estrutural, pelo que nada é integrado no sistema socioeconómico em que vivemos.

[...]

Acreditar que as coisas vão acontecer. Acreditar que os empregos vão ser criados, empregos verdes vão ser criados, as emissões vão descer. Nada é feito pelas pessoas e as coisas acontecem. (*Focus group*, Coordenador de Campanha, Empregos para o Clima)

Na visão da representante da **DariAcordar** a lei não é a solução por si só, uma vez que «nada se faz apenas por decreto». No entanto, a legislação favorável às iniciativas sustentáveis e de regeneração pode funcionar como um suporte e um acelerador. A DariAcordar aponta que as soluções estão muitas vezes já implementadas no terreno. Salienta a existência de um desfasamento entre a política e o terreno, uma vez que as boas práticas são mais rápidas do que a capacidade legislativa de fixar essas práticas, tornando-se necessário que a legislação crie possibilidades para que as boas práticas ganhem dimensão.

Sobre o desfasamento entre as políticas públicas e a sua efetiva implementação, o representante da **Empregos para o Clima** aponta a disfunção entre a elaboração e a aplicação da lei, afirmando que muitas vezes as estratégias de combate às alterações climáticas «são papéis bons e não vão resultar em nada» (*Focus group*, Coordenador de Campanha, Empregos para o Clima).

Assim, em relação aos aspetos desfavoráveis dos quadros institucionais e legais resumimos:

1. Falta de políticas de discriminação positiva que reconheçam as especificidades das empresas sociais que experimentam e desenvolvem modelos inovadores sustentáveis;
2. Falta de sensibilidade e abertura dos decisores políticos a modelos organizacionais e comunitários que não repetem o padrão das grandes empresas lucrativas;
3. Manutenção dos padrões de avaliação e de valor inspirados em indicadores económicos enraizados nas lógicas tradicionais extractivistas e produtivistas (*key performance indicators*, PIB);
4. Ausência de uma cultura de fiscalização, com consequências na criação de concorrência desleal entre empresas/organizações que querem desenvolver boas práticas e respeitar a legislação, e as que não a cumprem;
5. Escassa legislação nacional sobre questões ambientais como reciclagem, redução na produção e reutilização;
6. Baixo investimento numa mensagem ambiental ao nível do sistema educativo, em particular desde os graus iniciais.

4.2. A influência das empresas sociais

As empresas sociais não são meros recetáculos das políticas, procurando e desenvolvendo estratégias para as influenciar. A questão que guia a análise neste ponto é perceber a capacidade das organizações de influenciar os quadros institucionais nos quais se movem. Identificámos formas através das quais as organizações influenciam ou procuram influenciar a esfera política e que abordamos a seguir.

4.2.1. Estratégia demonstrativa

Através da realidade do seu papel e relevância nos territórios em que atuam, muitas vezes as empresas sociais tornam-se referência de boas práticas e modelos para aprendizagem e replicação.

O que sucede é que as próprias redes precisam de exemplos, *case studies* em conformidade com aquilo que são as novas prioridades e, muitas das vezes, o que sentimos é que a nossa influência acaba por ser nesse sentido. De repente a Rede Social do Porto precisa de projetos de inovação social e nós somos o exemplo que eles têm para mostrar. Uma Modtissimo que é uma organização de eventos na área da moda precisa de exemplos na área da sustentabilidade e tem a Vintage for a Cause. (Estudo de caso, Coordenadora, 1000 Rostos)

A maneira como as organizações comunicam com os parceiros, fornecedores e clientes procura também mostrar esta distinção e, portanto, também influenciar a sociedade. Tal ocorre em todos os casos estudados, que são também exemplos e estudos de caso para outros investigadores, para as políticas e para outras organizações que se inspiram nos seus modelos e práticas. É de mencionar o facto de um dos casos, a ProNobis, ter sido referido como uma das fontes de aprendizagem na conceção da Cooperativa Minga, a par de outros casos internacionais como o Banco Palmas e a Cooperativa Integral Catalã. Neste sentido, as redes interorganizacionais são importantes para a aprendizagem mútua e a difusão dos modelos, como é o caso da **Rede REGENERAR – Rede Portuguesa de Agroecologia Solidária**, da qual a Herdade do Freixo do Meio foi cofundadora, em 2018, juntamente com outras AMAP. Esta rede foi criada para apoiar as organizações e promover a disseminação do modelo, difundindo os seus valores e princípios, estabelecer ligações internacionais, desenvolver advocacia junto de entidades públicas e colaborar com outras redes.⁹ Referimos também a presença da Minga na **Rede Portuguesa de Economia Solidária (RedPES)**, assumindo o seu Presidente um lugar na direção. A RedPES, criada informalmente em agosto de 2015, «agrega, afirma, apoia e divulga as organizações, grupos informais e pessoas individuais, que se identifiquem com o conceito e as práticas de Economia Solidária».¹⁰ Pretende definir e reforçar a identidade da economia solidária em Portugal, promover o seu reconhecimento, capacitar as organizações e grupos, partilhar conhecimento e boas práticas e relacionar-se com outras redes internacionais. Referimos também a **Rede CONVERGIR**, que pretende interligar iniciativas para contribuir para uma sociedade equilibrada e sustentável, nomeadamente através do mapeamento de iniciativas que pode ser consultado online num mapa georreferenciado¹¹ e a divulgação das atividades, contactos e eventos destas.

A ADSCCL é membro da **ANIMAR – Associação Portuguesa do Desenvolvimento Local**, que congrega um grande número de organizações de desenvolvimento local, com a missão de «Valorizar, promover e reforçar o desenvolvimento local, a cidadania ativa, a igualdade e a coesão social na sociedade portuguesa, enquanto pilares de uma sociedade mais justa, equitativa, solidária e sustentável».¹²

No caso da **Herdade do Freixo do Meio**, através do desenvolvimento do seu modelo cooperativo e do modelo agroecológico do Montado, a organização influencia outras organizações e a política pelas boas práticas. Esta projeção ocorre a nível nacional, como se verifica pelos vários estudos feitos sobre o modelo desenvolvido, mas também internacional, através da participação em projetos de investigação que permitem a experimentação de novas técnicas, ou sendo reconhecida pelas suas boas práticas como solução de práticas agrícolas que melhoram a retenção de água, limitam a erosão do solo e aumentam a resiliência socioeconómica e ambiental, numa área ameaçada pelas alterações climáticas com a desertificação como é o caso do Alentejo.

9 <<https://amap.movingcause.org/wp-content/uploads/sites/5/2019/09/Estatutos-Regenerar.pdf>>.

10 <<https://www.redpes.pt>>.

11 <<https://redeconvergir.net/iniciativas#!lat=39.568&lng=-8.707>>.

12 <<https://www.animar-dl.pt/quem-somos/apresentacao>>.

Uma viragem de consciência, de abordagem, de atitudes. Os exemplos são muito importantes. É evidente que as pessoas olham para isto sempre como uma coisa um bocado fantástica [...]. Mas claro que há uma outra parte que olha para isto como uma verdadeira experiência e isso é inspirador. Mesmo em termos de modelos de montado, nós, pouco a pouco, também nos fomos credibilizando. Nós hoje estamos nas bocas do mundo, depois do último relatório da Agência Europeia do Ambiente. Somos o único exemplo para as alterações climáticas em toda a Europa, fomos designados como tal. (Estudo de caso, Presidente, Herdade do Freixo do Meio)

O Presidente da CUFM dinamiza aulas abertas uma vez por mês, cujos temas se relacionam com o funcionamento dos ecossistemas e a agricultura multifuncional.

A **Vintage for a Cause** procura ser uma fonte de inspiração para o mercado da moda, principalmente através das suas boas práticas. Oferecendo, ao mesmo tempo, um produto ambientalmente sustentável e acessível aos consumidores no mercado, tornando-os parte do processo de mudança. A sua inclusão em redes de partilha de informação e assistência técnica como a **Fashion Revolution Portugal** e a **Circular Economy Portugal**, facilitam a troca de modelos e práticas na promoção da missão das organizações. Está também incluída na plataforma das Nações Unidas, *Conscious Fashion and Lifestyle Network*, uma plataforma online que funciona como uma comunidade de práticas que envolve empresas, governos e ONG, para promover os ODS, através da partilha de boas práticas e soluções.

Por outro lado, a 1000Rostos perspetiva o uso da técnica do *franchising* social como forma de ter influência na expansão do modelo do seu projeto **From Granny to Trendy**.

Criar uma estrutura com todas as parcerias e todos os *stakeholders* associados que possa ser replicado em qualquer lado. Isto está pensado para conseguir escala com o mínimo de recursos possível e com a estrutura o mais leve possível. O objetivo não é ter uma fábrica ou várias fábricas. É simplesmente disseminar o modelo de negócio, para que se consiga criar uma cadeia de valor que seja muito mais equilibrada e que consiga distribuir, de forma muito mais equitativa, o rendimento, criando oportunidades de empregabilidade e resolvendo um problema sistémico. No limite, o nosso objetivo é resolver um problema sistémico enquanto estamos a influenciar ou a criar *lobby* no sentido de alterar as regras do jogo. (Estudo de caso, Coordenadora, 1000 Rostos)

A **Beesweet** aponta que consegue influenciar as políticas, sobretudo através do reconhecimento das suas boas práticas. Ainda que não intervenha diretamente junto dos decisores políticos, considera que o seu reconhecimento por parte de entidades governamentais é uma forma de ir “tocando” as políticas.

4.2.2. Estratégia de *lobbying* e defesa de causas

Através desta estratégia, as empresas sociais procuram influenciar políticas públicas, que limitam ou podem potenciar a sua atuação, tanto coletiva (através de redes, como as referidas anteriormente, que têm também um papel de defesa e promoção do setor) quanto isoladamente, fazendo pressão direta junto de partidos políticos ou órgãos governamentais, criando também ligações e alianças com instituições públicas e privadas para além do movimento ambiental. Um exemplo disto é a associação da Coopérnico à **RESCOOP – European Federation of Renewable Energy Cooperatives**, cujas funções são de pressão política, fornecimento de serviços e partilha de informação. Há também proatividade da **Coopérnico** na área da política energética, solicitando audições com a Secretaria de Estado da Energia, fornecendo pareceres, participando em consultas públicas sobre a regulamentação do setor da energia elétrica, contribuindo com sugestões para o Orçamento de Estado, manifestando a sua visão e recomendações em reuniões e comunicações com grupos parlamentares e a Secretaria de Estado da Energia. Assume também um papel de advocacia no contexto da criação de

comunidades de energia perante uma situação de grandes empresas dominantes no mercado energético, fazendo propostas, como ocorreu na discussão do Orçamento de Estado de 2020, sobre as políticas que podem promover o desenvolvimento destas comunidades.

Outro exemplo é o da **Minga**, que estava na Assembleia da República para falar sobre as suas propostas para a Lei de Bases da Habitação. Foi ouvida pela Comissão parlamentar que redigiu a Lei e muitas das propostas que fez foram incorporadas. Nesta nova Lei de Bases da Habitação, a Minga propôs uma alteração nas políticas necessária para favorecer as cooperativas de habitação, como a que a Minga quer fundar, nomeadamente quanto à possibilidade de atribuir direitos de superfície às cooperativas, para que possam desenvolver projetos de habitação.

A **1000Rostos** refere que tem vindo a desenvolver uma comunicação mais articulada com outras entidades do setor e mais eficaz e direcionada aos *stakeholders* mais relevantes, a par com a criação de boas relações que permitem a disseminação de um trabalho e de uma contracultura em determinados aspetos (Estudo de caso, Coordenadora, 1000 Rostos). Ainda assim, quando questionada em relação à capacidade de influência política, a fundadora apontou que esta ainda é limitada e que uma estratégia para a ampliar seria conseguir escala.

Apesar desta mudança estar a ser politizada e de ser algo que é necessário, estamos a usar todos os mesmos KPI (*Key Performance Indicators*) do modelo tradicional capitalista. Tem que haver aqui alguma alteração, algum *lobby*, alguma influência, alguma alteração da legislação, que é bastante complexa. Se nós tivermos escala, se calhar vamos conseguir influenciar, influenciando vamos conseguir resolver o problema. (Estudo de caso, Coordenadora, 1000 Rostos)

Duas das organizações participantes no *focus group* têm uma intervenção mais focada no *lobby* e na defesa de causas, numa perspetiva mais próxima dos modelos de atuação dos movimentos sociais, e em articulação muito próxima com os movimentos ambientalistas. A **Zero – Associação Sistema Terrestre** procura promover a consciencialização para a crise climática através de uma estratégia de advocacia junto dos meios de comunicação. Por outro lado, procura influenciar a decisão política junto de atores políticos como os ministérios e a Assembleia da República.

Para sustentar a sua atuação, recorre ao trabalho em parceria com redes europeias como a Zero Waste Europe, The European Environmental Bureau, Transports and Environment, Climate Action Network. Utiliza como exemplos de boas práticas projetos que desenvolve na área da regeneração, bem como projetos de outros atores que propõem alternativas. Procura, sobretudo, introduzir no debate público e político uma crítica ambientalista.

Tentamos usar e mobilizar toda esta informação para fundamentar as nossas posições e para partilhar, também, com os decisores políticos, para que eles tenham outras fontes de informação para além daquelas que muitas vezes privilegiam [...], que é a indústria. (*Focus group*, membro da Direção, ZERO)

A **Empregos para o Clima**, é uma campanha que junta mais de 20 organizações, incluindo sindicatos e coletivos, para defender uma mudança política radical no que toca à crise climática.

4.2.3. Codecisão

Através da participação em espaços e instituições de tomada de decisão, as empresas sociais contribuem para a decisão tornando-se interlocutores ou parceiros incontornáveis do poder local ou de agências governamentais. Um exemplo é o da **ADSCCL**, que é ouvida em assuntos referentes ao desenvolvimento local na Lousã e atribui isso aos anos de trabalho em parceria, onde as organizações do território — principalmente as do poder público — puderam ir conhecendo melhor o seu trabalho. Conforme refere a Secretária-Geral, a organização tem abertura para o diálogo e um bom relacionamento com a Câmara e a Junta de Freguesia da Lousã e Vilarinho.

A participação em órgãos de consulta, como o caso da participação da *Vintage for a Cause* no Observatório de Resíduos da Lipor, ou em consultas públicas, como no caso da *Coopérnico* e da *Minga*, contribuem também para a coprodução de políticas. A *Coopérnico*, por exemplo, vai-se constituindo como um interlocutor relevante no domínio das políticas energéticas, influenciando pelo seu conhecimento técnico e prática de implementação de modelos alternativos de energia. Reconhece-se, porém, que a chegada destes modelos a Portugal é tardia e a presença de um contexto de poucos e grandes fornecedores não favorece, ainda, a sua capacidade de influenciar consistentemente as políticas públicas.

Em geral, esta é a forma através da qual as organizações que promovem o desenvolvimento sustentável e a sustentabilidade ambiental têm menos intervenção, pela ausência de uma infraestrutura, sobretudo a nível local, que permita esta coconstrução.

4.2.4. Influência da opinião pública

De maneira geral, todas as organizações estudadas desenvolvem algum tipo de atividades na área da divulgação de informação, sensibilização e consciencialização de públicos diversos para a mudança de comportamentos e práticas. A perspetiva é de que a verdadeira mudança não ocorrerá sem uma mudança na cultura ambiental, que influencie os comportamentos da cidadania. Isto pode acontecer através de campanhas de sensibilização nos meios de comunicação, produção de materiais e intervenções dedicadas nas escolas.

A **Minga** procura sensibilizar e envolver os cidadãos em modelos alternativos de vida, de trabalho e de economia e na promoção da sustentabilidade ambiental e dos territórios. Assume um propósito pedagógico ao, por exemplo, criar um curso sobre “como criar Cooperativas integrais”, que apresenta a grupos e organizações de todo o país. Na sua página do *Youtube* é possível encontrar um vídeo de formação sobre cooperativas integrais, apresentado por Jorge Gonçalves, e outro sobre sustentabilidade económica e custos de uma cooperativa, por Miguel Almeida. Além disso, a *Minga* tem prestado apoio a pessoas e grupos que a procuram, com intenção de criar cooperativas integrais ou não integrais, oferecendo-se como possível incubadora destas iniciativas. Possui também uma estratégia de comunicação e de difusão das suas ideias que passa pela participação regular no jornal local, *Folha de Montemor*, publicação de um boletim digital, *Minga Breves*, que teve 18 números em 2018, e o plano de criação de um programa mensal na Rádio local (RNA).

A **Vintage for a Cause** tem uma estratégia de participação em eventos de carácter ambiental, como é o caso da *Fashion Revolution Week* ou a *Circular Cities Week*, com o objetivo de consciencializar para as questões da economia circular e chamar a atenção para o impacto da moda no ambiente e na sociedade.

A **Coopérnico** faz passar a sua mensagem em órgãos da comunicação social, desde artigos de opinião até notícias sobre os investimentos e modelo de funcionamento. Estas atividades incluem, também, o trabalho com os meios de comunicação, nomeadamente procurando colocar temas nos jornais através do contacto privilegiado com jornalistas que trabalham nestes temas. Uma das suas atividades foi as “Conversas com a Energia”, organizada de Norte a Sul de Portugal, dinamizada pelos grupos locais, onde foi apresentado o trabalho e moldes de desenvolvimento da Cooperativa, e partilhadas dicas de poupança de energia.

A **ZERO – Associação Sistema Terrestre Sustentável**, aponta a necessidade de intervir estrategicamente nos diferentes níveis. Procurar alterar a estrutura, como a lei e as instituições, por via da ação política, é considerado de enorme importância. Porém, é reconhecido que estas mudanças são mais fáceis quando existe um consenso alargado e pressão por parte da sociedade, o que descreve como «uma força de base». Muito do seu trabalho é precisamente no sentido de mudança de comportamentos dos cidadãos.

Nós sabemos, por exemplo, que a legislação recente na área dos plásticos só foi conseguida porque houve, de facto, uma enorme mobilização social a diferentes níveis, desde investigadores, a cidadãos comuns, a jornalistas que se movimentaram e falaram e trouxeram essa questão para o debate público e isso ajudou a que os políticos tomassem determinado tipo de decisões. (*Focus group*, membro da Direção, ZERO)

Como estratégia de *outreach* a **Vintage for a Cause** disponibiliza tutoriais que ensinam técnicas de reaproveitamento e reparação de roupa, sensibilizando a comunidade para a importância de adotar comportamentos que permitam poupar e reutilizar recursos, adotando pequenos comportamentos que fazem a diferença.

A **Biovilla** oferece formações aos públicos que a procuram na sua vertente turística, através de *workshops* e retiros e desenvolve trabalho de formação e sensibilização junto das escolas locais: «estamos a trabalhar com duas escolas, desde criar uma hortazinha urbana até trazer os alunos à Biovilla para educação na natureza» (*Focus group*, Presidente, Biovilla). Aponta que, no que toca ao sistema de educação, a mudança deve ir além da garantia de uma “Educação Ambiental”, sendo necessário reformar o modelo educacional como um todo para permitir uma educação integral, incluindo a democratização das escolas através da adoção de um modelo de governança distinto e, ao nível dos currículos e das práticas pedagógicas, um modelo mais participado e de *learning by doing*.

A **DariAcordar** procura promover ativamente a mudança comportamental dos cidadãos através de campanhas de sensibilização. Produziram duas coleções de livros, disponibilizadas no seu *site* que integram o Plano Nacional de Leitura, uma sobre desperdício e outra sobre alimentação sustentável.

A **CUFM** está registada como Operador de Atividades Turísticas – Ar Livre/Natureza e Aventura, oferecendo serviços turísticos que frequentemente têm uma dimensão pedagógica. Os serviços de turismo incluem alojamento e atividades tais como: visitas livres, visitas temáticas, almoços BIO, eventos personalizados, experiências (por exemplo, amassar pão alentejano, conhecer o ciclo da bolota, da cortiça, da azeitona, do tomate e da vinha), prova de produtos, e participação em colheitas.

Na sua vertente educativa, a Herdade do Freixo do Meio possui também o programa **Aprender no Montado**, desenvolvido em parceria com as escolas da região e alguns estabelecimentos de ensino de Lisboa, permitindo a organização de aulas e campos de férias.

Conclusão

Num momento histórico marcado pela incerteza quanto ao futuro e pela necessidade de pensar e construir alternativas que possibilitem a coexistência entre a espécie humana e a natureza, os contributos das empresas sociais parecem-nos de elevada importância, tanto na perspectiva de diagnóstico como de proposta de soluções. Como apontam Nadia Johannisova e colegas (2013), as empresas que se movem nos setores não lucrativo ou não apenas lucrativo, constituindo alternativas ao sistema económico dominante (lucrativo), estabelecem conexões com formas alternativas de fazer economia, contribuindo para o decrescimento (*degrowth*). Esta perspectiva pode constituir uma esperança face ao esgotamento do modelo de crescimento económico infinito, pela sua ameaça de destruição do planeta.

Como procurámos demonstrar, no contexto português, muitas organizações da economia social/empresas sociais encerram em si um modelo alternativo de sociedade, que se molda e, ao mesmo tempo influencia, o modo como percebem os problemas sociais e a forma como

procuram responder a estes. Têm, então, um papel prefigurativo, onde a visão de uma sociedade mais justa, solidária e igualitária é praticada na realidade, nas atividades cotidianas das organizações. Encontramos, entre os casos estudados, propostas de transformação das relações sociais, laborais e de relação com o ambiente na ótica de uma sociedade mais justa e inclusiva. O caráter prefigurativo de algumas das organizações está focado em pensar modelos económicos alternativos e chamar a atenção para a importância da implementação e da experimentação destes modelos na prática.

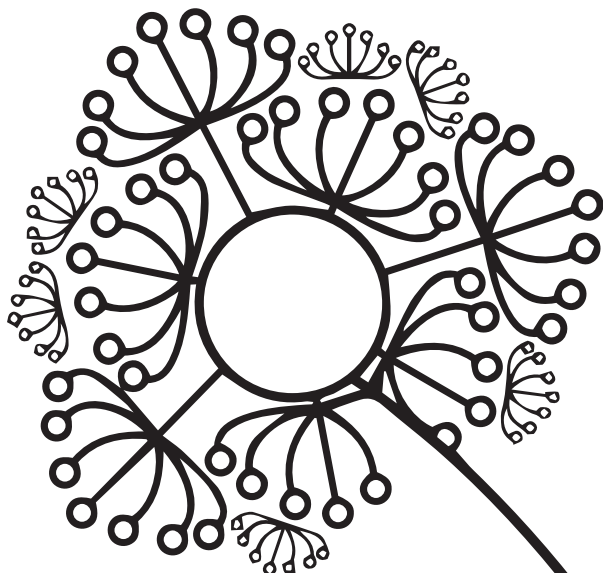
Referências bibliográficas

- Barca, Stefania. 2020. «Forças de reprodução. O ecofeminismo socialista e a luta para desfazer o Antropoceno». *e-Cadernos CES*, 34. <https://doi.org/10.4000/eces.5448>.
- Carvalho, António, Vera Ferreira, e Ana Raquel Matos, 2021. «Ontologias do Antropoceno: Crise climática, respostas sociopolíticas e tecnologias emergentes». *Forum Sociológico. Série II*, 38, 5–13. <https://doi.org/10.4000/sociologico.9693>.
- Eckstein, David, Vera Künzel, Laura Schäfer, e Maik Wings. 2021. «Global Climate Risk Index 2021. Who Suffers Most from Extreme Weather Events». *Briefing Paper*. Bonn: Germanwatch.
- EEA – European Environment Agency. 2019a. *The European environment: State and outlook 2020 : knowledge for transition to a sustainable Europe*. https://www.eea.europa.eu/publications/soer-2020/at_download/file.
- EEA. 2019b. *Climate change adaptation in the agriculture sector in Europe* (No. 04). <https://www.eea.europa.eu/publications/cc-adaptation-agriculture>.
- IPCC – Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas. 2019. *Aquecimento Global de 1,5 °C*. Brasil: IPCC. <https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2019/07/SPM-Portuguese-version.pdf>.
- Johanisova, Nadia, Tim Crabtree, e Eva Fraňková. 2013. «Social enterprises and non-market capitals: A path to degrowth?» *Journal of Cleaner Production*, 38: 7–16. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.01.004>.
- Netto, Sebastião, Marcos Sobral, Ana Ribeiro, e Gleibson Soares. 2020. «Concepts and forms of greenwashing: A systematic review». *Environmental Sciences Europe*, 32(1): 19. <https://doi.org/10.1186/s12302-020-0300-3>.
- Pinto, Constança Vaz. 2019. «A Minga na Folha de Montemor». *Folha de Montemor*. <https://mingamontemor.pt/2019/01/22/a-minga-na-folha-de-montemor>.
- Riquito, Mariana. 2021. «Antropoceno Patriarcal, Petro-masculinidades e Masculinidades Industriais: Diálogos feministas sobre crise climática». *ex æquo* 43: 15-29. <https://doi.org/10.22355/exaequo.2021.43.02>.
- Vidal, John. 2019. «Putting pigs in the shade: The radical farming system banking on trees». *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/environment/2019/jul/13/pigs-radical-farming-system-trees-climate-crisis>.

12.

As empresas sociais na promoção do emprego e da empregabilidade

Teresa Maneca Lima, Pedro Fidalgo e Sílvia Ferreira



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução _____	355
1. Desafios sociais e societais _____	356
2. Papéis das empresas sociais _____	359
3. Quadros legais e institucionais _____	368
4. As empresas sociais como empregadoras e locais de trabalho _____	374
Conclusão _____	378
Referências bibliográficas _____	379

Introdução

A problemática do trabalho e do emprego apresenta-se, hoje, como um dos grandes desafios à organização das sociedades. As questões sobre o futuro do trabalho, a sustentabilidade e a qualidade de vida são alguns exemplos. O documento, *O Futuro do Trabalho – Iniciativa do Centenário*, da Organização Internacional do Trabalho (OIT 2015), a propósito das transformações recentes no trabalho e no emprego, reconhece a necessidade de colocar a qualidade de vida e a sustentabilidade ambiental lado a lado com a prioridade ao crescimento económico. Do mesmo modo, reforça o argumento que o trabalho e o emprego não perderam centralidade como meio de inclusão social e fonte de realização pessoal, na medida em que, em alguns contextos, o trabalho (ou a falta dele) poderá significar exclusão e precarização e fonte de isolamento e alijação. Neste sentido, um dos desafios reafirmados pela OIT é o da manutenção do objetivo de pleno emprego, mas de um emprego que seja digno para todos/as. Se, por um lado, a expansão da economia verde e dos serviços sociais e pessoais oferece um potencial para a criação de emprego, por outro lado, ainda não foram ultrapassadas formas de desigualdade de acesso ao emprego que penaliza jovens, mulheres e pessoas com deficiência.

Em Portugal, bem como nos demais países do Sul da Europa, os desafios do trabalho e do emprego não passam apenas pelo combate às elevadas taxas de desemprego, na medida em que continuam a persistir elevados níveis de insegurança no mercado de trabalho, que afetam tanto pessoas com baixas escolaridade, como com o ensino superior. A combinação negativa do risco de desemprego, duração do desemprego e proteção no desemprego (OCDE, Better Life Index) é reveladora da existência de uma desproteção no desemprego e de mecanismos de proteção ao emprego insuficientes ou ineficazes.¹

Neste capítulo abordamos a área do emprego e da empregabilidade descrevendo a forma como as empresas sociais, através da sua atividade, posições e discurso, identificam, por um lado, um conjunto de desafios e problemas sociais e, por outro, desenvolvem atividades no sentido da eliminação ou minimização das situações de exclusão social perante o mercado de trabalho e emprego. Abordamos também as empresas sociais enquanto empregadoras e lugares para a existência de diversas formas de emprego e de trabalho.

¹ A este propósito é importante referir as diversas abordagens que dão conta na sociedade portuguesa que proteção no desemprego, ou melhor, a desproteção existente é um efeito combinado de mecanismos de promoção de emprego insuficientes ou ineficazes, sustentados em programas de formação, estágios e apoio à criação de empresas, e proteção social inadequada para os jovens em início de carreira, trabalhadores com vínculos precários e desempregados de longa duração, muitos dos quais perderam a esperança de regressar ao mercado de trabalho (Silva e Pereira 2012; Caleiras 2019).

Os resultados apresentados resultam da análise de conteúdo dos estudos aprofundados dos casos de empresas sociais e do *focus group* das empresas sociais atuantes no campo do trabalho e do emprego e procuram sistematizar as discussões em torno dos desafios sociais e societais, da influência dos quadros legais e institucionais sobre a atuação das organizações e as estratégias de influência das empresas sociais nesses mesmos quadros legais e institucionais.

1. Desafios sociais e societais

1.1. Desemprego e exclusão do mercado de trabalho de alguns grupos sociais

Apesar de o mundo do trabalho e do emprego ser atualmente atravessado por um conjunto de transformações que se refletem em novos arranjos laborais, alterações em termos do tempo e do espaço do trabalho, entre outras, o trabalho não foi despedido do seu elemento de integração e inclusão social. É inegável a centralidade que o trabalho continua a assumir nas sociedades contemporâneas, não só na sua dimensão económica, como fonte de rendimentos, mas também na sua dimensão social e pessoal, pois é fonte de acesso aos direitos e instância de estruturação das identidades pessoais e sociais. O lugar das pessoas na sociedade é, ainda, e em grande medida, determinado pelo seu lugar na esfera produtiva, e persiste uma forte estigmatização das pessoas que se encontram fora do mercado de trabalho, nomeadamente em situação de desemprego.

Em termos globais, Portugal não é particularmente afetado por elevadas taxas de desemprego, exceto em situações conjunturais, como o caso da crise económico-financeira iniciada em 2010 e, mais recentemente, a crise pandémica e os seus efeitos na atividade económica e no emprego. Todavia, alguns grupos sociais são particularmente afetados pelo desemprego ou dificuldade de acesso ao emprego, e pelas consequências dos mesmos, como a desproteção social e, em última instância, a exclusão social. São exemplo destes grupos os desempregados de longa duração, os jovens ou as mulheres que, por razões diversas, se encontram excluídos do mercado de trabalho ou com dificuldade de integração. Podemos encontrar também pessoas que, por razões de trajetória de vida, se encontram em situação de maior vulnerabilidade, como as pessoas com deficiência ou doença mental, ex-toxicodependentes ou ex-reclusos.

As estatísticas oficiais disponíveis evidenciam como alguns destes grupos sociais são mais afetados pelo desemprego e pelas dificuldades de inclusão no mercado de trabalho.

Tabela 12-1. Indicadores de desemprego (2020)

	Homens	Mulheres	Total
Taxas de desemprego			
UE 27	6,8	7,7	7,1
Portugal	6,5	7,1	6,8
Taxas de desemprego de longa duração			
UE27	2,4	2,6	2,5
Portugal	2,2	2,3	2,3
Taxas de desemprego jovem (15-24 anos)			
UE27	-	-	16,8
Portugal	21,0	24,4	22,6
Taxa de risco de pobreza entre pessoas desempregadas (2018)			
UE28	-	-	48,5
Portugal	-	-	47,5

Fonte: INE, Eurostat

As empresas sociais estudadas e participantes no *focus group* orientam-se para muitos destes públicos. Por exemplo, entre os perfis que compõem o público-alvo do **Microninho** predominam mulheres em famílias monoparentais que não conseguem encontrar emprego em horário normal de trabalho, não permitindo, assim, conciliar a atividade profissional com o cuidado aos filhos quando não existe suporte familiar, e num contexto onde as baixas qualificações apenas lhes permitem ter acesso a empregos onde se trabalha por turnos. Os públicos da **RUMO** incluem pessoas com deficiência e com doença mental ou pessoas com atestado de incapacidade, pessoas em desvantagem social beneficiárias do RSI, vítimas de violência doméstica, pessoas em situação de sem-abrigo, crianças e jovens em risco. Também a **Kairós** trabalha com pessoas desempregadas de longa duração, pessoas com deficiência, jovens NEET, reclusos e ex-reclusos.

Para estes grupos, não existe uma resposta de integração no mercado de trabalho e o seu afastamento prolongado tende a aprofundar a situação de exclusão, criando um círculo vicioso que as políticas não têm tido capacidade de romper dadas as debilidades dos sistemas de proteção e de emprego em Portugal (Araújo 2008, 2011; Silva e Pereira 2012). Ao mesmo tempo, no contexto de crescente individualização dos problemas sociais é muitas vezes colocada sobre estas mesmas pessoas a responsabilidade de resolverem os seus próprios problemas de exclusão. De referir que durante o *focus group* várias organizações criticaram a ênfase atual colocada pelas políticas no microempreendedorismo como panaceia para resolver todos os problemas.

Tenho a certeza de que para 98% ou 99% das pessoas com quem nós trabalhamos, o empreendedorismo não é uma resposta, claramente, ok? E continuo a ver algumas entidades, algumas públicas, a lançar projetos de inovação com base no empreendedorismo e que não respeitam estas questões destes públicos. (*Focus group*, Coordenador Geral, Centro Social de Soutelo)

1.2. Precariedade laboral

A precariedade laboral é um problema social que afeta particularmente Portugal, em especial alguns setores da população. Traduz-se na impossibilidade de integração do mercado de trabalho através de formas de emprego permanente e acesso a contratos de trabalho por tempo indeterminado. Esta dificuldade de enquadramento tem como consequência uma relação precária com os direitos sociais, na medida em que estes persistem fortemente moldados pela integração no mercado de trabalho. Fala-se, assim, de um mercado de trabalho dual, com pessoas bem integradas nos direitos laborais e sociais e outras com uma integração muito deficitária.

Os estudos desenvolvidos pelo Observatório sobre Crises e Alternativas (OCA) no período pós-crise económica constataram um significativo aumento da precariedade laboral, com um peso reduzido de contratos permanentes (33,1%) nos novos contratos assinados em 2017 e a proliferação de formas contratuais reveladoras da precariedade, como os contratos temporários, a termo certo, a termo incerto e a tempo parcial. Identificaram também formas altamente precarizadas de contratos a termo, com duração de dias ou semanas (Silva, Hespanha e Caldas 2017; OCA 2018).

Também as formas de trabalho independente são consideradas uma forma de precariedade que, há muito tempo, se encontra presente no mercado de trabalho, assumindo muitas vezes contornos que escapam à regulação jurídica. Entre estes, contam-se os chamados “falsos recibos verdes”, correspondentes a situações que são, de facto, de trabalho dependente, mas formalmente enquadrados como trabalho independente. A situação agudiza-se em determinados setores de atividade, quer pela natureza do trabalho, de carácter intermitente, quer pela falta de interesse das entidades empregadoras em estabelecer relações contratuais adequadas.

Os participantes do *focus group* assinalam como um dos maiores problemas do emprego em Portugal a degradação das condições do mercado de trabalho, referindo que o discurso do empreendedorismo e da meritocracia tem contribuído para essa mesma degradação. Através deste discurso, segundo refere a representante da **Mulheres à Obra**, a responsabilidade pela criação do próprio emprego e pelo seu sucesso é colocada nos ombros das próprias pessoas. Reportando-se ao caso do empreendedorismo feminino refere:

Como as próprias mulheres que incorporam este discurso e o reproduzem e, depois, toda a precariedade que daí advém, de pessoas que se atiram de cabeça para a criação do próprio negócio atrás deste discurso idealista e totalmente desfasado da realidade e que, depois, entram em situações de grande precariedade, porque esquecem-se ou, pelo menos, ninguém lhes disse, e elas também não pensaram nisso, que a precariedade laboral não é apenas no mercado de trabalhador por conta de outrem, também existe precariedade no empreendedorismo. (*Focus group*, Diretora Executiva e fundadora, Mulheres à Obra)

1.3. Desigualdades territoriais

Portugal é um país marcado por significativas assimetrias territoriais, que se refletem nas oportunidades de emprego e de empreendedorismo. Nas zonas urbanas e litorais concentra-se cada vez mais população, muitas vezes migrando em busca de melhores oportunidades de vida e de trabalho. No interior do país encontramos zonas cada vez mais despovoadas e envelhecidas, num processo que apenas parece ser passível de ser abrandado pelo investimento público.

Os denominados territórios de baixa densidade,² marcados por constrangimentos específicos aos níveis sociodemográfico, económico e da sustentabilidade do emprego, apresentam de uma forma geral, maiores fragilidades quanto à sua estrutura demográfica (perda de habitantes e conseqüente falta de massa crítica e de competências, população mais envelhecida e com baixos níveis de qualificação) e à sua sustentabilidade económica (predomínio de atividades ligadas ao setor primário, especialmente agrícolas, e negócios de baixo rendimento), o que coloca estes territórios em maior desvantagem competitiva. Estes territórios, onde estão sediadas organizações como a **Minga** ou a **ADSCCL**, são territórios que sofrem de baixa densidade de atores institucionais, de serviços e infraestruturas, e que registam fracas condições de mobilidade e acessibilidade. Considerados em conjunto, estes fatores contribuem para uma maior dificuldade na afirmação destes territórios como espaços de atração e de fixação de pessoas e como polos de desenvolvimento. No fundo, a baixa densidade destes territórios traduz-se na «perda de centralidade económica, social e simbólica», perda essa que se reflete na falta de «espessura» social, económica e institucional necessária para suportar estratégias endógenas de desenvolvimento sustentadas no tempo» (Ferrão 2000, 46–48). Neste tipo de territórios existem problemas sociais complexos — desemprego; dificuldades de acesso ao emprego, a bens e serviços; pobreza; exclusão social, etc. — que constituem um desafio persistente porque evidenciam interdependências, causas múltiplas, interações contínuas (entre diferentes redes, atores e agentes de decisão), que atravessam as fronteiras organizacionais e institucionais. Não apresentam de imediato uma solução clara e as soluções muitas vezes adotadas registam falhas que podem gerar novos problemas (Marques *et al.* 2013).

Porém, também nos meios urbanos existem significativas assimetrias territoriais, com a persistência de áreas onde se concentram várias formas de vulnerabilidade social, sejam elas nos centros históricos desertificados e envelhecidos ou em bairros periféricos segregados que concentram população migrante ou minorias étnicas, como acontece no território da **ACMJ**. Em muitos bairros periféricos das grandes cidades, em especial Lisboa, concentra-se população

² Em março de 2015, a Comissão Interministerial de Coordenação (CIC) Portugal 2020, tendo em conta a proposta apresentada pela Associação Nacional dos Municípios Portugueses (ANMP), aprovou a classificação de 164 Municípios na categoria de territórios de baixa densidade no âmbito do Portugal 2020. Cf. <<http://centro.portugal2020.pt/index.php/orientacoes-nacionais>>.

migrante e seus descendentes resultante de processos migratórios que começaram sobretudo após 1974 e responderam grandemente às necessidades de mão-de-obra, do setor da construção civil e de processos de reunificação familiar, sofrendo agora com a crise do setor. O nível de escolaridade e qualificações da grande maioria das pessoas é baixo, o que se associa a um trabalho de baixas qualificações, baixos salários e precariedade laboral. Esta situação é reproduzida geracionalmente através de múltiplos processos de exclusão.

Nestes territórios as possibilidades de acesso ao emprego de qualidade são moldadas pelas próprias vulnerabilidades territoriais, fomentando um ciclo vicioso de vulnerabilidade territorial e dificuldades de inserção laboral e profissional.

1.4. O trabalho desajustado das pessoas

As dimensões de pessoais e contextuais dos trabalhadores tendem a ser ignoradas no mercado de trabalho regular, uma vez que os trabalhadores continuam a ser percebidos como mera força de trabalho. Esta visão utilitarista do trabalhador pode ser identificada como um outro fator de ajustamento do mercado de trabalho e emprego que gera as vulnerabilidades dos públicos das empresas sociais.

No chamado mercado de trabalho aberto a oferta e a procura de mão-de-obra devem permitir o ajustamento entre as necessidades das empresas e as capacidades dos trabalhadores. Estes últimos, devem adaptar-se às necessidades do mercado de trabalho e adaptar o seu desempenho às necessidades do seu posto de trabalho. Quando este ajustamento não acontece o problema é atribuído ao desajustamento do trabalhador e nunca ao mercado de trabalho ou à empresa. Muitas pessoas, porém, são excluídas do mercado de trabalho ou encontram-se em situação de desvantagem porque os horários, os ritmos, ou as características dos postos de trabalho que o mercado tem para oferecer não se adaptam às suas características.

As políticas de promoção do emprego no mercado de trabalho regular, procuram incentivar a adaptação dos postos de trabalho ao criar um incentivo aos empregadores para a contratação de pessoas em situação de desvantagem. Todavia um dos aspetos sublinhados por vários participantes no *focus group* é que, mesmo no âmbito destas medidas, é muito difícil os empregadores perceberem as diferenças ou aceitarem as diferenças das pessoas em situação de maior vulnerabilidade.

Por outro lado, e em última instância, como também referem participantes do *focus group*, o trabalho também não é panaceia para resolver todos os problemas de inclusão social, dado que há pessoas que não reúnem e nunca reunirão condições para trabalhar.

2. Papéis das empresas sociais

Desde a década de 1980 que, no contexto europeu, se tem vindo a reconhecer o papel da economia social na promoção do emprego e da empregabilidade, quer enquanto geradora de emprego, quer através do seu envolvimento nas políticas ativas de emprego. À medida que as políticas sociais se orientavam para uma perspetiva de inclusão social pelo trabalho e pelo emprego as formas de intervenção social orientadas para a ativação pelo emprego ganharam cada vez mais proeminência.

Perante o contexto de crise económica, financeira e social, a economia social ganhou um lugar de relevo único nos documentos e políticas europeus, pelo seu contributo para a agenda Europa 2020, na promoção de emprego e da empregabilidade, na luta contra a pobreza e na inclusão social, na inovação e no empreendedorismo social (Ferreira 2013).

Como demonstrado por Demoustier (2000), a defesa e promoção do emprego na economia social assumiram historicamente formas diversas que passaram por: 1) a defesa e reorganização do trabalho independente por parte de cooperativas de empreendedores individuais; 2) a articulação do setor voluntário com trabalhadores assalariados para organizações de serviços; e 3) o trabalho associado de modo a manter coletivamente o controle sobre as condições de trabalho e produção em cooperativas de trabalho ou sociedades laborais.

Entretanto, emergiu uma outra forma de relação entre a economia social e o emprego, com as OES a tornarem-se parceiras do Estado na promoção do emprego e da empregabilidade através do seu envolvimento, quer nas políticas ativas de emprego, quer no desenvolvimento de projetos de promoção do emprego e da empregabilidade e, de um modo mais geral, para a inclusão social. Todavia, a crise iniciada em 2010 conduziu a atenção política para os conceitos de inovação e empreendedorismo sociais, que acabaram por ser perspetivados mais como forma de resolver problemas de escassez de recursos e de emprego, do que propriamente no sentido em que tinham surgido no campo das OES. Ainda que não exclusivamente, as OES viram-se também como executoras de alguns programas de promoção do empreendedorismo jovem ou de microempreendedorismo.

Nos últimos anos, a criação de iniciativas económicas que permitam a sustentação de pessoas e comunidades foi-se tornando mais relevante, quer enquanto estratégia política de mitigação dos efeitos do desemprego, quer como reação de pessoas e grupos sociais auto-organizados.

Neste ponto, procuramos demonstrar o modo como as empresas sociais estudadas têm contribuído para o reconhecimento e construção das questões sociais e societais e como estas têm introduzido soluções criativas e inéditas, que são reconhecidas e institucionalizadas.

2.1. Atuação holística e multidimensional

A atuação holística implica assumir que as pessoas não existem isoladas dos seus contextos. Por conseguinte, dizer-se que as empresas sociais apresentam soluções baseadas nas pessoas tem consequências significativas para o tipo de soluções que são desenhadas e, em última instância, para o sucesso destas soluções. As pessoas são percebidas na complexidade do seu contexto social e familiar e das suas condições e características físicas e psíquicas e no seu ciclo de vida. Por sua vez, a exclusão social tem também um carácter multidimensional, pelo que a integração social obriga a uma perspetiva que tenha em conta essa mesma multidimensionalidade. Em todas as empresas sociais estudadas o emprego não é a única dimensão da vida dos seus públicos e a resposta nunca consiste apenas no empreendedorismo ou na colocação no mercado de trabalho..

A abordagem da Incubadora **Microninho**, da ADSCCL, é um dos exemplos de atuação holística, pois concebe o individuo integrado no agregado familiar e na comunidade, e as necessidades do processo de empreendedorismo que vão para além do plano de negócios, nomeadamente desenvolvendo um acompanhamento psicossocial dos microempreendedores e das suas famílias, considerando que a estabilidade do agregado familiar e o sucesso dos microempreendedores são interdependentes. Ajuda a criar soluções que permitem conciliar o trabalho com as responsabilidades familiares, ao mesmo tempo que também age na dimensão pessoal ao procurar resgatar a autoestima dos seus públicos, em especial mulheres, de forma que passem a reconhecer e a investir no seu potencial.

O enfoque multidimensional das organizações é identificado, por um lado, na forma como desenvolvem um conjunto de serviços diversificados para o seu público, que tendem a acompanhar o ciclo de vida, e, por outro lado, no desenho das próprias metodologias de inclusão, que trabalham com aspetos multifacetados dos públicos-alvo.

No primeiro caso, a questão do trabalho é vista como indissociável das outras dimensões da vida que o sustenta e são por ele sustentadas. A perspectiva é oferecer um conjunto de respostas que se complementam. Pode acontecer ser o processo de inclusão laboral que faz evidenciar outras necessidades, o que leva ao desenvolvimento de serviços complementares que apoiem o trabalhador, ou, vice-versa, a inclusão laboral ser um elemento de um conjunto mais vasto de respostas à inclusão.

No caso concreto da Cooperativa **Deliciosas Diferenças**, a resposta sociolaboral para a inserção das pessoas com doença mental, passou pela criação de uma unidade produtiva alimentar e de serviços de *catering*. Porém, a integração laboral revelou-se insuficiente, uma vez que muitos dos cooperantes não possuíam apoio de retaguarda que lhes permitisse a estruturação de uma vida independente — habitação, alimentação, apoio na medicação e consultas médicas. Surgiu então a ideia de criar uma **residência comunitária**, para assegurar a autonomia na vida diária. Ao todo, estão envolvidas na Deliciosas Diferenças 32 pessoas, na sua maioria com doença mental grave, sendo todas cooperantes.

2.2. Inclusão social através da inclusão económica

O reconhecimento das dificuldades de inserção no mercado de trabalho de grupos sociais mais vulneráveis, como desempregados de longa duração e pessoas de baixas qualificações (**Microninho, Kairós, Moinho da Juventude**); a exclusão de determinadas pessoas do mercado de trabalho regular dada a sua capacidade produtiva limitada, como no caso dos trabalhadores portadores de deficiências mentais ou físicas ou de doença mental (**Deliciosas Diferenças, Kairós, CASCI, CERCIMA**); a problemática da precariedade laboral e de rendimentos em determinados setores profissionais e atividades, (**ProNobis, Minga**); e a atuação em territórios e comunidades rurais de baixa densidade (**Minga e Microninho**) apresentam-se como exemplos de atuação das empresas sociais no domínio da inclusão social através da integração económica.

Apesar de as respostas de inclusão económica variarem de acordo com a missão das organizações e com as características dos seus públicos-alvo, identificam-se vários tipos de programas de promoção do trabalho e do emprego, muitos dos quais enquadrados em políticas públicas. Estas respostas incluem formação profissional, metodologias de emprego protegido (**CASCI, Kairós**), metodologias de emprego apoiado (**RUMO, CERCIMA**), trabalho cooperativo (**Deliciosas Diferenças**) e programas ocupacionais (**CASCI, Kairós**).

É importante considerar que os públicos são internamente muito diferenciados, incluindo pessoas com vários graus de incapacidade e dificuldades de inserção laboral, pelo que as diferentes respostas se orientam segundo estas especificidades. Este objetivo requer, por parte das organizações, um acompanhamento próximo e capacidade de ajustamento às características e capacidades das pessoas, o que nem sempre é possível em contexto de mercado de trabalho aberto.

No caso específico da integração de pessoas com deficiência ou de pessoas com doença mental, por exemplo, as respostas de inclusão passam pela criação de efeitos positivos sociais e até terapêuticos gerados pela inclusão produtiva. A **Deliciosas Diferenças** é um exemplo desta tipologia de integração, onde o objetivo passa pela capacitação de todos os cooperantes na construção de um projeto de vida abrangente e mais seguro, que lhes permita um maior envolvimento na comunidade, conjugando a capacidade de serem produtivos com a necessidade de participação na sociedade.

O **CASCI**, trabalha, também, a integração laboral de pessoas com deficiência através de empresas de inserção pelo trabalho. A cooperativa **Kairós** procura dar respostas à inserção laboral de pessoas excluídas do mercado de trabalho, quer através de incubação de empresas de integração pelo trabalho, quer da disponibilização de serviços sociais à comunidade, suportada em larga medida por acordos de cooperação com a Segurança Social. Tem como base a preocupação pela prevenção e reabilitação de pessoas que se encontram em risco de pobreza e exclusão social e uma ideia subjacente de que a integração social passa predominantemente pela integração económica suficiente para uma vida com autonomia.

Como nem todas as pessoas têm condições de serem integradas via emprego as organizações desenvolvem também respostas ocupacionais numa perspetiva terapêutica (**Kairós, CASCI, CERCIMA**).

2.2.1. Integração no mercado de trabalho aberto

O reconhecimento dos efeitos positivos da integração laboral e das dificuldades de inserção no mercado de trabalho de determinados grupos reflete-se nas atividades das empresas sociais que implicam as empresas locais enquanto potenciais empregadoras.

O apoio à integração no mercado de trabalho consiste na oferta de um conjunto de serviços aos públicos-alvo que têm como objetivo melhorar as suas competências, apoiá-los no processo de procura de emprego ou mesmo acompanhá-los após a integração laboral, através da metodologia de emprego apoiado (**ACMJ, RUMO, CERCIMA, Centro Social de Soutelo**). Porque muitos destes públicos estão afastados do mercado de trabalho há muito tempo, ou nunca estiveram empregados, tal inclui pré-capacitação e capacitação para a empregabilidade, promoção da empregabilidade e inserção profissional.

A metodologia de emprego apoiado está também presente nos projetos desenvolvidos no âmbito do **Gabinete de Inserção Profissional (GIP)**/Gabinete de apoio ao Emprego e Empreendedorismo (GAEE) da ACMJ, que apoia jovens e adultos em processos de reconhecimento de competências, orientação vocacional, formação, empregabilidade e empreendedorismo em articulação com o IEFP.

O apoio à integração em mercado de trabalho aberto implica, por parte das empresas sociais, um trabalho próximo com as entidades empregadoras e outras entidades locais. A RUMO anima **uma rede de empregabilidade** na Península de Setúbal, que inclui empresas e entidades parceiras com o objetivo de cruzar informação para facilitar a integração das pessoas no mercado de trabalho. Também o **Centro Social de Soutelo** trabalha junto das entidades patronais desenvolvendo atividades que procuram eliminar o estigma relativamente a públicos mais vulneráveis, além de informar as empresas sobre os benefícios e apoio existentes para a contratação destes públicos. O representante da **RUMO** referiu, no *focus group*, que este trabalho inclui identificar as entidades empregadoras adequadas e promover junto delas uma comunicação clara sobre as capacidades e as competências das pessoas que vão receber.

Conforme nos referiram os participantes no *focus group*, em geral, o acompanhamento não termina com a colocação dos trabalhadores, antes sendo fundamental o acompanhamento técnico, sob pena de pôr as pessoas em pior situação do que inicialmente, por se criarem expectativas de integração profissional que depois se frustram. O apoio complementar que tem de ser prestado a pessoas em situação de vulnerabilidade relaciona-se, então, com a perspetiva holista de atuação.

2.2.2. Empresas sociais de inserção pelo trabalho

A promoção das empresas de inserção pelo trabalho foi consolidada numa política denominada Mercado Social de Emprego que abrangeu as respostas orientadas para as pessoas com deficiência como os centros de emprego protegido e os enclaves, bem como as empresas de inserção. Estas foram criadas na década de 1990, no âmbito de uma política pública, para a inclusão de pessoas com dificuldades de integração no mercado de trabalho, portadores/as de deficiência, desempregados/as de longa duração, ex-toxicodependentes ou jovens à procura do primeiro emprego.³ Pertencendo à tipologia das iniciativas de emprego de transição, estas empresas eram apoiadas por financiamento público em investimento e funcionamento, subsidiando em 80% os salários dos trabalhadores durante um período específico, após o qual se esperava que as pessoas encontrassem integração no mercado de trabalho normal. Este programa, entretanto, terminou, mas restaram algumas empresas sociais que tiveram origens nestas políticas e, entretanto, encontraram formas de sobreviver ao fim da política.

O **CASCI** é um exemplo das políticas de promoção das empresas sociais de integração pelo trabalho, refletindo também a evolução destas políticas, que levou ao desaparecimento de quase todos os centros de emprego protegido. Atualmente a colocação das pessoas a quem o CASCI dá formação é intermediada pelo IEFP, funcionando o Centro de Emprego Protegido (CEP) como um dos vários empregadores possíveis, lado a lado com outras entidades dos vários setores, no âmbito das políticas de emprego apoiado. **O Centro de Reabilitação Profissional**, do CASCI funciona numa quinta com aproximadamente 13 hectares e concentra as respostas sociais de formação profissional e emprego protegido para a população jovem e adulta com deficiência e incapacidade. Na formação profissional os cursos ministrados incluem doçaria; carpintaria; jardinagem; auxiliar de Serviços Gerais. **O Centro de Emprego Protegido** possui 5 unidades produtivas: agricultura, carpintaria, serviços gerais de costura, lavandaria, limpeza de condomínios, doçaria e olaria. Nestas 5 unidades de produção trabalham 42 pessoas com deficiência contratadas pelo CASCI em regime de trabalho permanente, auferindo o salário mínimo. Estas empresas sociais podem ser concebidas numa perspetiva de emprego permanente, sobretudo quando se torna evidente que não é possível a integração das pessoas através de mercado de trabalho aberto, ou numa perspetiva de transição.

Como refere a diretora técnica do CEP, ao contrário de uma empresa comercial, o foco não é a maximização dos lucros, mas as pessoas que trabalham nas unidades produtivas. Deste modo, a postura assumida no CEP é manter os trabalhadores ocupados o máximo tempo possível e somente quando atingirem um limite de total incapacidade promoverem a sua reforma.

De referir que as dinâmicas de implementação das políticas públicas de promoção de empresas sociais de integração pelo trabalho foram distintas ao nível de Portugal Continental e da Região Autónoma dos Açores, sendo o Mercado Social de Emprego (MSE) implementado na Região quatro anos mais tarde que no Continente, e persistindo nas políticas públicas. Nos Açores ocorreu aquilo que pode ser considerado um processo de consolidação de iniciativas da economia solidária, que encontraram nestas políticas, e no MSE um suporte institucional. No âmbito do MSE a Kairós pode concorrer a apoio para recursos humanos e infraestruturas para desenvolver empresas de inserção como o **K Bike Center** e a **Bio Kairós**.

O **K Bike Center** é uma oficina de mecânica de bicicletas que tem como objetivo principal a integração laboral e social de jovens com necessidades especiais e dificuldades de inserção no mercado de trabalho, proporcionando-lhes a aquisição de competências profissionais, sociais e pessoais, permitindo a geração de rendimentos e consequentemente uma maior

³ A figura jurídica das EI foi instituída em 1996 com a criação do Mercado Social de Emprego – MSE (PROACT 2006). Foram fundamentalmente promovidas por IPSS – 78% de acordo com o estudo realizado pela EAPN Portugal em 2005 (Paiva 2006).

autonomia e sustentabilidade futura. Por outro lado, a **Bio Kairós** é uma empresa na área da agricultura biológica instalada numa quinta da Kairós, onde trabalham cinco funcionários, três dos quais pessoas com deficiência ou incapacidade.

A **Cozinha Kairós**, uma das primeiras empresas de inserção criadas nos Açores, alia o conceito de inserção profissional ao de inclusão social de pessoas em situação de desvantagem. Desenvolve atividades de confeção e distribuição de refeições, pastelaria, biscuitaria e doçaria pretendendo promover processos de produção e de consumo sustentáveis. Possui 2 unidades de produção (Unidade de Produção Alimentar e Cozinha das Capelas) e 3 restaurantes pronto a comer (Pronto a Comer Paim, aberto em 2016, Pronto a Comer Espaço Atlântico, aberto em 2018, Pronto a Comer da Avenida Dom João III, aberto em 2019). Parte dos trabalhadores estão integrados nos quadros de pessoal da Kairós e outra parte são trabalhadores em ocupação pelo trabalho apoiados pela Segurança Social. Segundo a diretora técnica entrevistada aquando da visita à unidade de produção da Kairós, as funções são distribuídas de acordo com as capacidades das pessoas. Os clientes da Cozinha Kairós, que totalizaram 33 624 indivíduos e 80 empresas em 2018 são diversos, coletivos, do setor social e empresarial, e individuais. A Cozinha fornece duas creches (uma das quais da Kairós), escolas e também a Cáritas. Produz para alguns *snack-bars* locais e, ainda, para os seus prontos a comer, que servem a população em geral.

Além destas unidades produtivas, existem também empresas sociais autónomas, ou seja, organizações com formas jurídicas comerciais ou cooperativas — algumas inicialmente unidades produtivas em organizações não lucrativas. A cooperativa **Deliciosas Diferenças** é um exemplo de uma empresa de integração pelo trabalho que tem uma forma legal autónoma. Aqui, a participação na tomada de decisão por parte de todos os cooperantes é parte do processo de capacitação. Versa sobre a organização do trabalho na parte da produção e do *catering* e sobre a organização das residências. A presidente explica que, por exemplo, antes de aceitarem compromissos na produção e *catering*, reúnem com toda a gente da produção ou dos serviços para decidir se podem aceitar as encomendas. Deste modo, permite conciliar a produção com a capacidade dos membros em cada momento.

Em suma, nestas unidades produtivas/empresas, o objetivo principal não é a maximização dos excedentes, sendo que o trabalho e a produção são adaptados às características dos trabalhadores. Estas adaptações dão-se, por exemplo, através da manutenção dos trabalhadores nos postos de trabalho, privilegiando os efeitos positivos do trabalho em termos dos seus efeitos integradores, a rotação dos trabalhadores em diferentes postos de trabalho à medida da evolução das suas capacidades, a adaptação dos ritmos da produção às pessoas ou o envolvimento das pessoas na tomada de decisão.

2.2.3. Empreendedorismo social e microempreendedorismo: apoio à criação de micronegócios

O microempreendedorismo e o empreendedorismo cooperativo ou social podem também ser encarados como uma ferramenta que permite aos trabalhadores um maior controlo sobre o modo como o trabalho é desenvolvido. As empresas sociais podem ser desenhadas de modo a responder a características e necessidades de determinadas profissões, estatutos profissionais, áreas de atividade ou simplesmente conceções de trabalho. É visível que o modelo cooperativo tem vindo a ser reinventado, apresentando-se como uma solução para pequenos produtores e *freelancers* em situação de vulnerabilidade que, através da partilha de serviços, minimizam os custos. Ao mesmo tempo, cria a possibilidade de colocar em prática um novo modelo de trabalho, nomeadamente na forma de cooperativas integrais, como é o caso da cooperativa **Minga**, criando espaço para que os seus membros possam desenvolver diferentes atividades de acordo com as suas competências e interesses.

A multissetorialidade possibilita aos cooperantes da **Minga** fazer coisas diferentes ao longo da vida, e mesmo ao longo do ano, enriquecendo as suas vidas e competências, em vez de encerrar o trabalhador numa especialização. Como refere o presidente da Minga:

A multissetorialidade torna uma pessoa mais livre na sua forma de interação com a sociedade. Temos designers que vendem polpa de tomate e fazem logos ao mesmo tempo. (Estudo de caso, Presidente, Minga)

O empreendedorismo feminino também pode ser visto numa perspetiva de emancipação das mulheres. A **Mulheres à Obra** nasceu de uma comunidade de entreaajuda de mulheres empreendedoras ou que queriam empreender. A sua atividade passa pela animação da página do Facebook — onde o grupo teve origem, e onde todos os dias estas mulheres trocam oportunidades, informação, formação, etc. — e pela criação e dinamização de grupos de trabalho em diferentes áreas de atividade. Esta rede é apoiada por um núcleo de patrocinadoras, também elas mulheres empreendedoras. Trata-se, assim, de minimizar o isolamento das microempreendedoras.

Neste sentido, existe proximidade entre o trabalho desenvolvido pela Mulheres à Obra e a **ProNobis**, ou a Minga, através do apoio aos microempreendedores numa lógica de entreaajuda, minimizando os riscos do isolamento e da precaridade.

Numa outra lógica trabalha a Microninho e o AUDAX, orientados para apoiar pessoas que pretendem desenvolver projetos de microempreendedorismo numa perspetiva de incubação.

A **Microninho** promove a criação de projetos de vida alternativos e sustentáveis, para as famílias em situação de desemprego e/ou vulnerabilidade, pela via do microempreendedorismo inclusivo. Trabalha exclusivamente com pessoas em situação de desvantagem e exclusão do mercado de trabalho e conta com um processo de formação, consultoria, *mentoring* e *coaching* pessoal e familiar. Parte de um diagnóstico de necessidades do território e conta com um processo que integra a criação de micronegócios (ou a (re)inserção no emprego nos casos em que o microempreendedorismo não é a solução), o desenvolvimento de competências e a intervenção psicossocial. Assume uma abordagem no indivíduo na perspetiva de identificar e potencializar competências, talentos e aspirações, mas também envolve as famílias e as principais instituições que impactam na vida de cada beneficiário (Escola, Segurança Social, IEFP, banca etc.), de forma a criar um ambiente protetor que propicie a inclusão socioprofissional.

A **AUDAX** é um centro de inovação e empreendedorismo associado a uma instituição de ensino superior (ISCTE), desenvolvendo vários serviços, desde consultoria a incubação, para vários tipos de públicos. Possui uma área de empreendedorismo social e local que desenvolve em parceria com vários municípios. Também está envolvida em projetos na área do emprego com migrantes nepaleses no Alentejo, visando as questões de precariedade e de empregabilidade de pessoas que trabalham em estufas nesta região.

2.3. O trabalho adaptado às pessoas

Uma característica transversal à variedade de soluções para a inclusão através do trabalho, do emprego ou do empreendedorismo é a ideia de que é o posto de trabalho e a empresa que se devem adaptar às características das pessoas e não o inverso. O trabalho assume então uma conotação diferente, como forma de relação com os outros e com a natureza, via de acesso à cidadania e de enriquecimento pessoal. Assim, o trabalho não é só o lugar onde se produz, mas também um lugar onde se desenvolvem capacidades e competências.

São diversas as soluções encontradas, sejam elas orientadas para a integração em mercado aberto, através da metodologia de emprego apoiado (**CERCIMA, RUMO**), para a criação de unidades produtivas adaptadas (**CASCI, Kairós**), para o desenvolvimento de microempresendedorismo ou para a criação de formas de entreaajuda. Na verdade, em todos os casos são várias as respostas oferecidas, consoante as características e necessidades dos seus públicos: integração no mercado de trabalho, criação do próprio emprego, ou integração em unidades produtivas da organização.

A metodologia de emprego apoiado não deve ser confundida com a política de “emprego apoiado em mercado aberto”. A metodologia de *Supported Employment*⁴ consiste na integração das pessoas com necessidades especiais em empresas, com apoio de uma equipa técnica e estabelecendo uma rede de suporte envolvendo família e amigos. A **CERCIMA** e a **RUMO** trabalham com esta metodologia. Esta metodologia requer, da parte das entidades empregadoras, a capacidade de perceber as diferenças e de se adaptarem em função delas e, da parte das empresas sociais, um trabalho próximo com as entidades empregadoras.

A metodologia da **Deliciosas Diferenças** é adaptada aos objetivos de inclusão social, quer em termos dos ritmos de produção, quer ao nível do apoio na habitação (residências comunitárias) e psicossocial que permite acompanhar a estabilidade das pessoas. Integra também a formação profissional das pessoas que trabalham na produção e serviços de modo a reforçar as competências destas e as da Cooperativa.

2.4. Intervir na sustentabilidade e desenvolvimento dos territórios

As empresas sociais têm sido um ator significativo na luta contra a tendência de declínio de muitos territórios, nomeadamente através de iniciativas de desenvolvimento local e comunitário sustentáveis. As iniciativas de promoção do emprego, da empregabilidade e do empreendedorismo que ocorrem nestes territórios tendem, por isso, a perspetivar a sua atuação em articulação com o desenvolvimento desses mesmos territórios.

As estratégias de atuação incluem: a promoção e o apoio a micronegócios e pequenos produtores locais, numa perspetiva de que estes negócios contribuem para a economia dos territórios; o enfoque nas capacidades e nos produtos locais, e nos circuitos curtos de produção e consumo, podendo ser articulado com uma perspetiva de sustentabilidade ambiental e de autonomia local; o trabalho em parceria com atores locais dos setores público, privado lucrativo e da economia social.

O projeto **Sabura**, da ACMJ, inclui visitas de grupo guiadas ao Bairro da Cova da Moura, onde os visitantes ficam a conhecer a história e o trabalho da Associação e do Bairro, e são convidados a conhecer a gastronomia, a música, e o quotidiano local. Nasceu com o objetivo combinado de combater a segregação social do Bairro e a sua estigmatização pela comunicação social e promover os negócios locais. O projeto promove junto dos comerciantes locais cursos de higiene e segurança no trabalho, saúde alimentar, gestão financeira e empreendedorismo e acompanhamento e aconselhamento legal e estratégico dos negócios. Há 14 restaurantes associados ao projeto, representando as várias ilhas de Cabo Verde, bem como cabeleireiros e mercearias.

Os contributos para o desenvolvimento local e para a sustentabilidade não só estão na origem como estão patentes nas atividades desenvolvidas pela **Minga** que, funcionando como uma cooperativa multissetorial, procura criar instrumentos que ajudam os pequenos produtores locais do território na formalização da sua atividade económica, através da partilha dos custos administrativos e de gestão.

4 EUSE – European Union of Supported Employment é uma ONG europeia que representa o movimento de emprego apoiado em mercado aberto na Europa.

Implementado num território de baixa densidade, onde o acesso ao emprego e ao empreendedorismo é mais difícil, o **Microninho** apresenta uma perspetiva ancorada no desenvolvimento local sustentável. Esta implica não só uma ancoragem territorial, mas também o estabelecimento de redes e parcerias onde se procura fomentar sinergias entre o Microninho, os beneficiários e as instituições locais. Os próprios micronegócios dos empreendedores são incubados numa perspetiva de resposta a necessidades locais e inovação.

Também as questões ambientais estão presentes na atuação das organizações que procuram intervir no âmbito do desenvolvimento económico local, superando a aparente dicotomia entre as duas questões, como bem ilustrado pela Minga: pretende promover processos de produção que minimizem impactos ecológicos negativos e que sejam maioritariamente de origem local. No caso de produtos que não sejam produzidos localmente, privilegia as lógicas de comércio justo, em que a maior parte do preço de venda é entregue aos produtores e não a intermediários, e implementa processos de produção que respeitam os direitos dos trabalhadores e princípios ecológicos.

2.5. Combater a precaridade

As empresas sociais participantes neste estudo combatem a precaridade de duas formas. As que possuem empresas de inserção pelo trabalho fazem-no integrando os trabalhadores nos seus quadros de pessoal enquanto trabalhadores por conta de outrem (**CASCI**, **Kairós**). Outras fazem-no através da auto-organização e da ajuda mútua (**ProNobis**, **Minga**, **Mulheres à Obra**).

A partir do momento em que os profissionais se tornam cooperadores da **Pro Nobis** é estabelecida uma relação equiparada à do contrato de trabalho para efeitos de Segurança Social e Finanças (art.º 13.º do Código do Trabalho). Isto significa que os cooperadores têm as mesmas obrigações e benefícios que têm os trabalhadores por conta de outrem, o que lhes permite: ter subsídio de desemprego entre produções; ter acesso a subsídio de doença desde o primeiro dia de doença; poder comprar casa com recurso a empréstimo à habitação por poderem apresentar um recibo de vencimento; ter estabilidade e previsibilidade de rendimentos e, como tal, capacidade de planear a longo prazo; não ter perda total de rendimentos em caso de situação de penhora por dívidas ao Estado.

Além disso, presta um conjunto de serviços aos seus cooperadores que simplifica a sua vida e os protege. Entre estes conta-se: serviços administrativos de faturação e cobrança; intermediação da relação entre artistas e clientes; contabilidade; apoio jurídico e seguro de acidentes de trabalho. A cobrança de *cachets* aos clientes dos cooperadores é particularmente importante dado o reduzido tamanho do meio artístico em Portugal onde o interconhecimento e a proximidade entre trabalhadores e clientes tornam difícil o processo de cobrança dos *cachets*.

A adesão à Minga significa que o cooperador pode faturar os seus produtos e/ou serviços, aceder à contabilidade organizada (para reaver IVA, justificar custos/receitas), criar fichas de clientes e fornecedores, contratar pessoas, colocar produtos na loja da Minga à venda ou à consignação, participar em feiras e mercados, ter uma página no site e um email profissional, estabelecer parcerias institucionais, candidatar-se a financiamentos, etc. A principal vantagem é que os elevados custos de ter uma empresa são partilhados por todos os cooperantes, ficando muito mais barato para cada um.

Também a **Mulheres à Obra** trabalha no sentido de minimizar o isolamento de mulheres empreendedoras:

No fundo, aquilo que nós tentamos fazer é colocar estas mulheres a trabalhar em parceria, a saírem da lógica da competitividade para a lógica da cooperação, trabalharem em parceria e levá-las a questionar esta lógica da meritocracia, a compreender o contexto em que estão a empreender e a perceber que, se trabalharem em conjunto, os micronegócios podem ser sustentáveis. (*Focus group*, Diretora Executiva e fundadora, Mulheres à Obra)

3. Quadros legais e institucionais

A questão dos quadros legais existentes e do modo como influenciam as organizações e/ou podem ser mudados para melhor, graças à influência das organizações, constitui-se como outro elemento de análise. Neste sentido, esta análise implica uma dupla perspetiva: 1) compreender o modo como as empresas sociais são moldadas pelos quadros legais e institucionais; 2) perceber de que forma a atuação e as respostas das empresas sociais permitem, também, moldar os quadros legais.

3.1. Influência sobre as empresas sociais

No caso português, os quadros legais têm influenciado a estrutura e a ação das organizações no campo do trabalho e do emprego de duas grandes formas: a) favorecem ou impulsionam o desenvolvimento de atividades no quadro de programas e políticas públicas; b) apresentam lacunas em termos de respostas aos problemas sociais que suscitam o desenvolvimento de iniciativas por parte das organizações.

O nosso campo de atuação leva-nos por dois caminhos. Um, é aproveitar os quadros institucionais ao nível dos apoios etc., o outro é atuar nas lacunas que estes quadros institucionais provocam nos nossos públicos, isto é, capacitar estas pessoas. Criar aqui condições para que eles estejam ao abrigo destes quadros institucionais e aproveitar sempre que possível aquilo que os quadros institucionais nos podem dar. (*Focus group*, Coordenador-geral, Centro Social de Soutelo)

Estas influências e relações estão estreitamente relacionadas com a própria evolução das políticas públicas. Estas têm tido, em muitos casos, um papel estruturante na evolução da missão e das atividades das empresas sociais, em particular naquelas que se aproximam mais das funções de bem-estar do Estado enquanto fornecedoras de serviços sociais, que geralmente têm atribuído o Estatuto de IPSS.

Deste modo, é possível identificar momentos e intervenientes que influenciaram desenvolvimento das respostas na área do emprego e da empregabilidade por parte destas organizações, que refletem os efeitos dos vários programas europeus na área da formação e do emprego, que se iniciaram na década de 1980. O **CASCI** é o exemplo de uma organização de solidariedade social que se desenvolveu enquanto IPSS, com uma forte articulação com o desenvolvimento do Estado-Providência em Portugal. A maioria dos seus serviços são enquadrados nas políticas públicas dos setores da segurança social, educação e emprego, destacando-se a capacidade de manter o Centro de Emprego Protegido (CEP) e ter encontrado a sua sustentabilidade no contexto de uma alteração das políticas públicas no que se refere a uma preferência pela inclusão das pessoas com deficiência em mercado aberto. Também o desenvolvimento da **Kairós** acontece a par da implementação de políticas públicas de combate à pobreza e exclusão social em Portugal e particularmente na Região Autónoma dos Açores.

Ainda que as políticas de promoção das empresas de inserção tenham cessado em Portugal continental, a questão é que desta ou de outra forma, o apoio público ao emprego continua a ser vital para as organizações que trabalham com grupos com dificuldade de integração

no mercado de trabalho. Pelas suas características e missão estas empresas não têm capacidade de ser totalmente sustentáveis no mercado aberto onde têm de concorrer com outras empresas.

Nós vivemos, maioritariamente, daquilo que vendemos, mas se não tivéssemos o apoio do Estado para compartilhar os salários destas quarenta e duas pessoas acho que já teríamos fechado. Por mais que nós gostássemos, não tínhamos capacidade competitiva, porque a nossa capacidade produtiva é bastante mais baixa decorrente do público que trabalha connosco e também da nossa missão. Nós não despedimos uma pessoa porque começa a não trabalhar ou porque falta um pouco. Nós estamos aqui a dar algum apoio social e psicológico e algum acompanhamento, e não para funcionar na lógica de mercado. (*Focus group*, Coordenadora CEP, CASCI)

Por fim, e ainda no âmbito das políticas públicas, importa dar conta das alterações à contratação pública introduzidas pela publicação da Lei n.º 30/2021, de 21 de maio. Este novo Código da Contratação Pública passou a incluir a possibilidade de existirem contratos reservados para entidades cuja principal missão é a inclusão social e profissional de pessoas com deficiência ou desvantagem, desde que 30% dos trabalhadores estejam nesta situação (art.º 54-A). Constitui, pois, uma oportunidade de discriminar positivamente as empresas sociais que atuam na área do emprego de grupos vulneráveis, ainda que não seja acessível por parte de organizações de maiores dimensões que integram atividades produtivas se não cumprirem o critério dos 30% de trabalhadores.

No âmbito do *focus group*, as organizações consideram que os quadros institucionais, em princípio, não determinam a sua missão, pois farão o que fazem independentemente destes, mas referem que influenciam significativamente a gestão quotidiana. Foi sublinhado que a lógica de financiamento mais comum na área da formação e do emprego, muito associada a fundos comunitários, funciona através de pedidos de reembolso, o que implica liquidez por parte das organizações, que é tanto mais significativa quanto se verificam atrasos de 3 a 4 meses nesses reembolsos.

As lacunas das políticas públicas são identificadas não tanto na existência de legislação, mas na capacidade de a implementar, começando pelo fraco conhecimento das políticas existentes por parte dos potenciais beneficiários, indo até à necessidade de reforço de pessoal nas instituições públicas para terem capacidade de responder à demanda dos cidadãos e das organizações. É também referido que existe muito pouca margem de manobra para a inovação no campo das políticas de inclusão pelo emprego.

A ausência de políticas em determinadas áreas também levou à criação de respostas por parte das organizações. A este propósito, importa destacar a área da saúde mental e o projeto da Deliciosas Diferenças, que nasceu como uma resposta, no seio da APPACDM às necessidades específicas deste público, que não era adequadamente enquadrado em formação profissional, mas necessitava de algum tipo de enquadramento laboral. De referir que somente após a implementação do Plano de Ação 2007-2016 para a Reestruturação e Desenvolvimento dos Serviços de Saúde Mental de Portugal é que se assistiu a uma inversão no paradigma dos cuidados na área da saúde mental, com o fim do modelo de cuidados ancorado em hospitais psiquiátricos, tendo sido implementado um modelo de integração da pessoa com doença mental na comunidade, que passou a contemplar a inclusão de serviços de psiquiatria nos hospitais e centros de saúde, e a criação de respostas específicas promotoras da inclusão das pessoas com doença mental na comunidade.

A **ProNobis** é um exemplo do modo como as organizações procuraram responder às lacunas no campo do enquadramento laboral e da proteção social de grupos específicos de trabalhadores.

3.2. Influência das empresas sociais

Um dos objetivos do nosso estudo foi perceber a capacidade das organizações em influenciar os quadros legais e institucionais nos quais se movem e se enquadram. Deste modo, partindo das descrições efetuadas no Estudo de caso e no *focus group*, foi possível identificar quatro formas/áreas de influência na esfera política: a) através da demonstração do seu papel e relevância nos territórios em que atuam, b) através de ação de *lobby* e defesa de causas, coletiva ou isoladamente, procurando influenciar políticas públicas que limitam ou podem potenciar a sua atuação; c) através do envolvimento em espaços de decisão na implementação de políticas públicas e; d) através da influência da opinião pública.

3.2.1. Estratégia demonstrativa

Através da estratégia demonstrativa as empresas sociais desenvolvem novas soluções que podem servir de inspiração às políticas públicas ou a outras organizações para a resolução de problemas sociais. O papel e a relevância das experiências, ações e soluções encetadas pelas organizações no domínio do emprego e da empregabilidade e que têm influenciado as políticas públicas e/ou a implementação de soluções é mais visível atualmente junto do poder local. A este propósito mencionamos o caso da incubadora **Microninho**, experimentada numa localidade da Lousã e disseminada para outras localidades como Penela, Condeixa-a-Nova, Poiães e Lousã, com o apoio da Iniciativa Portugal Inovação Social, no âmbito das Parcerias para o Impacto, e tendo como parceiros os municípios destas localidades. Também a **Deliciosas Diferenças** é reconhecida como uma inovação social no âmbito desta Iniciativa, denotando o seu potencial para demonstrar soluções para a inclusão de pessoas com doença mental.

A organização cooperativa, de que é exemplo a **ProNobis**, é também uma forma possível de organização de trabalhadores que, de outra forma, se encontrariam desprotegidos e em situação de precariedade sendo, no entender da presidente, uma solução que podia ser promovida pelas políticas públicas para resolver problemas do setor, nos casos em que não é possível ou adequada a existência de contratos de trabalho.

A responsável da **Mulheres à Obra** considera que o cooperativismo é uma solução interessante para todos os microempreendedores que, através de cooperativas, podiam encontrar melhor sustentabilidade.

Seria muito importante que o Estado apostasse fortemente no setor cooperativo e para que o setor cooperativo deixasse de ser o parente pobre nas margens do mercado e passasse a ter realmente um papel preponderante. Portanto, eu acho que isso seria muito interessante para nós, como Mulheres à Obra, mas também para todos os microempreendedores deste país que, realmente, unindo-se, tendo estruturas, tendo capacidade, tendo apoios para se unirem, poderiam então crescer e poderiam, então, ser sustentáveis. (*Focus group*, Diretora Executiva e fundadora, Mulheres à Obra)

De referir, ainda, o papel pioneiro de cooperativas como a **Kairós**, que surge de um movimento que percebe na inclusão produtiva uma forma de inclusão social dos seus públicos em alternativa a outras soluções tradicionais de caráter mais assistencialista. Atualmente, existe um movimento de empresas de integração pelo trabalho agregadas numa estrutura federativa, a Cresaçor. A propósito do envolvimento da Kairós na dinamização do setor da agricultura biológica, o seu representante refere que, «fazendo-se o caminho, é possível mostrar que (outros) caminhos são possíveis».

A capacidade demonstrativa suscita uma legitimidade por parte das organizações que facilita outras formas de influência sobre os decisores políticos e a opinião pública. A **Deliciosas Diferenças**, pressente um efeito no território no sentido de o tornar inclusivo da diversidade.

Eu sinto mudança. Não sei se é verdadeiro ou não, mas o próprio Presidente da Câmara dizia que, apesar de ser difícil integrar um determinado número de populações, Soure é uma vila inclusiva. E isso é uma mudança! (*Focus group*, Presidente, Deliciosas Diferenças)

3.2.2. Estratégia de *lobbying* e defesa de causas

Na capacidade de influência das organizações na política institucional o *lobby* e a defesa de causas são também estratégias de influência. De um modo geral, distinguem-se estas duas estratégias, no sentido que no primeiro caso as organizações defendem os interesses organizacionais, relacionados com a sua atuação e, no segundo, as organizações falam em nome de um determinado grupo social que apoiam ou que está na sua base social ou, ainda, em nome da sociedade.

As ações de *lobby* envolvem, frequentemente, a inclusão em coletivos ou movimentos e tendem a ser mais orientadas para as áreas de intervenção específicas das empresas sociais do que para aspetos organizacionais. Neste último caso o papel é deixado aos órgãos federativos que, em geral, são percecionados de forma distante.

Merece destaque o exemplo do **CASCI**, que, em conjunto com outras organizações com CEP, contribuiu para alterar a norma que previa que as pessoas integradas no Emprego Protegido tivessem obrigatoriamente que transitar para o mercado regular de trabalho, após cinco anos. A sua ação permitiu a proteção da maioria dos trabalhadores integrados nos CEP que apresentavam em média 20 anos de trabalho e a quem foi permitido permanecer enquanto não encontrassem colocação no mercado de trabalho regular. Esta vitória do movimento de organizações não é, todavia, a norma, o que não significa que não persista a tentativa de influenciar as políticas públicas.

Nós sempre que achamos que alguma coisa não está da forma que nós achamos que seria mais ajustada ao território, manifestamo-nos, seja em reuniões, seja por escrito. [...] Também já convidámos a senhora Secretária de Estado para a Inclusão, que teve a amabilidade de vir aqui, e nós expusemos todas as nossas angústias relativamente ao emprego das pessoas com deficiência ou incapacidade. Pois continuo a dizer que nada foi alterado. (*Focus group*, responsável CEP, CASCI)

Também a **Pro Nobis**, no seu carácter singular procura a sua influência a título individual, por exemplo, reunindo ou pedindo para reunir no Ministério da Cultura e no Ministério do Trabalho, para explicar as vantagens do cooperativismo para este setor, sobretudo num momento em que a precariedade dos trabalhadores das artes e da cultura está na agenda política.

Não existem outras cooperativas à semelhança da Pro Nobis que façam este trabalho e, portanto, estamos um bocadinho sozinhos nesta luta. Outros grupos partidários entendem que a luta deve ser feita de outra forma e que não passa pelo cooperativismo e, portanto, estamos um bocadinho de braços atados. (*Focus group*, Presidente, Pro Nobis)

Em suma, se existem casos pontuais de sucesso, tanto mais frequentes quanto mais estão associados a processos de mobilização coletiva, a verdade é que a perceção geral é de que os centros de decisão estão distantes, concentrados ao nível nacional e com pouca capacidade de decisão a níveis territoriais mais próximos, onde as organizações têm maior acesso, tornando muito difícil influenciar as políticas e as instituições. De notar, também, que muitas das tentativas de influência ocorrem de forma individual, o que também denota a falta de organização coletiva para a defesa de causas, nomeadamente no que diz respeito a estruturas federativas dos campos de atuação das organizações.

As organizações estão muito dispersas, cada uma na sua capela, cada uma no seu quintal e falta este trabalho de articulação que depois permita chegar ao Estado, que permita chegar à União Europeia, porque depois também há *umbrella organizations* que operam ao nível da União Europeia e operam ao nível internacional e falta aqui todo um trabalho muito profundo, mesmo na própria estrutura interna das organizações. (*Focus group*, Diretora Executiva e fundadora, Mulheres à Obra)

Por outro lado, e demonstrando a importância da proximidade, mas também da organização coletiva, a capacidade de influência das organizações na mudança e transformação das políticas públicas é visível na atuação da **Kairós** e da **Cresaçor**, ao nível da Região Autónoma dos Açores, no que diz respeito à criação e manutenção do Mercado Social de Emprego que, atualmente, mais do que uma política pública é uma rede interorganizacional e intersetorial. O caráter enraizado no território, a demonstração das soluções, a proximidade aos centros de decisão, a auto-organização do setor e a mobilização coletiva podem ajudar a explicar o nascimento e a sobrevivência desta política.

Algumas organizações referiram também no *focus group* a dificuldade de relacionamento com os partidos políticos e, em última instância, a falta de sensibilidade destes em relação ao que é a voz da sociedade civil e da economia social, que num contexto em que os partidos políticos dominam a esfera pública, limita o acesso das organizações a esta.

3.2.3. Codecisão

A codecisão ocorre frequentemente no âmbito de redes de definição e participação em políticas numa perspetiva de governança, tanto em órgãos consultivos de âmbito nacional, como em órgãos de codecisão para áreas de política específicas. As empresas sociais com intervenção na área do emprego e da empregabilidade, à semelhança das que atuam no campo da inclusão social, são frequentemente integradas em órgãos de governança partilhada local, como é o caso da Rede Social (**CASCI, ADSCCL, CERCIMA**), ou em grupos de trabalho temáticos intersetoriais do domínio do emprego e formação profissional (**RUMO, Centro Social de Soutelo**).

Neste sentido, não deixa de ser paradoxal que, ao mesmo tempo que as organizações são chamadas a participar na tomada de decisão sobre estratégias locais de resolução de problemas sociais, a sua relação com o Estado esteja a ser reconfigurada no sentido da diminuição da sua capacidade de definir as respostas em função das necessidades locais. A este propósito, a diretora-geral da CASCI refere que o desenho das intervenções a nível local sofre grandes alterações a partir do momento em que a aprovação das candidaturas passa a estar alocada a Lisboa, distante das realidades locais.

Por outro lado, existem lógicas mais informais de codecisão, por exemplo através do diálogo com os atores do poder local. O reconhecimento do trabalho da **ADSCCL** e do envolvimento com o poder local é visível no discurso da secretária-geral, onde fica patente o bom relacionamento com a Câmara Municipal e a Junta de Freguesia da Lousã e Vilarinho:

Já conseguimos influenciar qualquer coisa. Já conseguimos ser chamados até como conselheiros na tomada de algumas decisões. A nossa opinião já é respeitada. Sempre que se tomam decisões na área do desenvolvimento local já somos chamados. Temos já alguma influência, nos outros concelhos também já começamos a ser ouvidos no campo do desenvolvimento local sustentável (Estudo de caso, Secretária-Geral, ADSCCL).

3.2.4. Influência da opinião pública

Uma forma de influenciar a política é indiretamente, através da sensibilização e influência da opinião pública no sentido de mudanças nas representações e atitudes, nomeadamente na ultrapassagem do estigma social que continua a incidir sobre os seus públicos.

A inclusão laboral é percebida como uma forma de ultrapassar o estigma que, muitas vezes, está associado às pessoas em situação de vulnerabilidade, como é o caso das pessoas com deficiência ou com doença mental. A atuação das organizações pretende, por um lado, superar uma visão assistencialista, para mudar a autoperceção e a perceção da sociedade e, por outro, mostrar a capacidade destas pessoas serem produtivas, titulares de direitos e, em muitos casos, de ter uma vida autossuficiente.

O estigma relacionado com a diferença ou a deficiência foi referido, nos diversos estudos de caso, como continuando a persistir nas comunidades, refletindo-se, por isso, na ação e nas respostas específicas das empresas sociais. O processo de incubação na **Microninho** decorre da forma que a equipa técnica descreve como «pô-los a sonhar», em que as pessoas são estimuladas a resgatar a sua autoestima e a afirmar as suas potencialidades e desejos.

Nós fazemos despiste vocacional. As pessoas ficam surpreendidíssimas, e nós também, com a quantidade de coisas que as pessoas sabem fazer e poderiam fazer, mas nunca experimentaram. (Estudo de caso, Secretária-Geral, ADSCCL)

Deste modo, as empresas sociais parecem reivindicar para si um papel na mudança de perceção da sociedade quanto à diferença e à deficiência. Por exemplo, no caso do **CASCI** há uma evolução muito importante no modo como as pessoas com deficiência são percebidas que contribui positivamente para os resultados do CASCI. Segundo refere a diretora-geral no âmbito do Estudo de caso, enquanto inicialmente a sociedade não percebia, nestas pessoas, a capacidade de serem produtivas, e se considerava que os produtos ou eram mal feitos ou tinham de ser de graça, atualmente esta imagem mudou substancialmente. Tal resulta de uma mudança geral na sociedade, mas também da política do CASCI de abrir o CEP à comunidade, e do forte investimento na promoção dos seus produtos.

A reivindicação deste papel na mudança decorre também das atividades desenvolvidas que permitem estabelecer relações com a comunidade. Várias organizações têm como estratégia criar espaços de interação entre os seus públicos e a comunidade, como é o caso das atividades produtivas na **Quinta Inclusiva Pedagógica** do CASCI, ou na **Quinta Kairós – Centro de Educação Ambiental e Rural**.

Esta relação próxima com a comunidade e com a ação dirigida para a mudança está também patente na atuação da **Deliciosas Diferenças**. Como referido pela presidente, é possível identificar mudanças na comunidade local, que «no início tinha medo e agora está a aceitar completamente a presença das pessoas com doença mental» (Estudo de caso, presidente, Deliciosas Diferenças). Esta mudança de perceção acontece graças à abertura e contaminação entre as organizações e a comunidade. Abrir a organização para visitas, fornecer produtos de qualidade, organizar eventos lúdicos e de partilha de experiências fornece ocasiões de superação de estigma para os trabalhadores e as trabalhadoras com deficiência e é, também, uma estratégia de promoção dos produtos vendidos. Realiza também campanhas de informação e sensibilização, por exemplo, no Dia Mundial da Saúde Mental.

4. As empresas sociais como empregadoras e locais de trabalho

Além das propostas de resolução dos desafios no âmbito do emprego que identificámos até agora, as empresas sociais são também empregadoras ou espaços onde se desenvolvem outras formas de trabalho. Segundo a Conta Satélite da Economia Social, constituem 6,1% do emprego remunerado em Portugal. Assim, uma das linhas de investigação do Estudo de caso múltiplo recaiu sobre o trabalho nas empresas sociais.

As entrevistas estruturadas incluíram questões relativas à composição da força de trabalho remunerada, à caracterização dos trabalhadores relativamente ao vínculo contratual, bem como o número e a caracterização dos trabalhadores voluntários. Nas entrevistas semiestruturadas abordámos também a caracterização dos trabalhadores das organizações.

A composição da força de trabalho varia entre organizações e de forma proporcional à sua dimensão económica. A Tabela 12-2 exprime a dimensão da força de trabalho nas organizações participantes, correspondendo a 19 unidades estudadas.⁵ Existem situações muito distintas relativamente à dimensão da força de trabalho, com algumas organizações com números significativos de trabalhadores e outras com números muito reduzidos. Estes números são influenciados pela área de atividade, sendo que são as organizações que atuam nos serviços sociais que têm o maior número de trabalhadores. Verifica-se que a maior percentagem dos trabalhadores se encontra em tempo integral, existindo quatro organizações onde os trabalhadores a tempo parcial constituem mais de 20% da força de trabalho. Uma das áreas onde o trabalho a tempo parcial tem algum peso é o da cultura, o que se associa frequentemente a contratações para o desenvolvimento de atividades artísticas e educativas. Em duas cooperativas o trabalho em tempo parcial tem alguma importância, o que resulta da combinação de atividades nas organizações e atividades profissionais.

No caso das organizações de maiores dimensões, o seu impacto local em termos de geração de emprego é significativo, integrando o grupo dos maiores empregadores nos municípios onde atuam. No caso de uma organização instalada numa comunidade vulnerável, existe uma estratégia explícita de contratar os residentes dessa comunidade na perspetiva de criação de emprego.

A recolha dos dados desagregados por sexo visou permitir uma análise em relação à **paridade de género** e igualdade de oportunidades nas organizações. Como se pode observar pela análise da Tabela 12-2 a paridade de género não é uma realidade nas organizações, não se verificando em nenhuma. Existem organizações com uma força de trabalho mais masculina e, a maioria, com uma força de trabalho maioritariamente constituída por mulheres. A feminização da força de trabalho no campo das empresas sociais e das organizações da economia social em geral está mais associada ao campo de intervenção no trabalho de cuidado — o que, aliás, reproduz o que se passa na esfera doméstica —, enquanto que encontramos um maior número de homens nas cooperativas que não são de solidariedade social.

A falta de trabalhadores masculinos para o trabalho de cuidados é, aliás, sublinhada por uma das organizações que refere que existe dificuldade em encontrar homens para trabalhar na área social. Isto gera dificuldades à organização uma vez que existem situações onde os trabalhadores do sexo masculino seriam mais adequados, como quando é necessária maior força física ou quando os beneficiários preferem cuidadores do mesmo sexo. Em geral, nas organizações onde o trabalho de cuidado é importante, estas referem que existe falta de trabalhadores, para o que contribuem os baixos salários e a natureza desgastante do trabalho.

⁵ Os dados recolhidos variam entre os anos de 2018 e 2019, dependendo do momento das entrevistas e da disponibilidade dos dados por parte das organizações, dada a quantidade de informações em alguns casos os dados sobre trabalho foram enviados posteriormente por parte das organizações. Existem casos onde não foi possível recolher os dados.

Tabela 12-2. Dimensão e distribuição da força de trabalho por tipo de vínculo contratual e por sexo

Empresa Social	Força de trabalho total	Tempo integral (%)		Tempo parcial (%)	
		Homens	Mulheres	Homens	Mulheres
ES1	5	83,3	16,7	0,0	0,0
ES2	6	50,0	50,0	0,0	0,0
ES3	52	77,4	20,8	1,9	0,0
ES4	4	25,0	75,0	0,0	0,0
ES5	185	36,2	58,4	2,2	3,2
ES6	56	67,9	32,1	0,0	0,0
ES7	247	13,4	83,0	1,2	2,4
ES8	42	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
ES9	5	0,0	100,0	0,0	0,0
ES10	4	0,0	0,0	0,0	100,0
ES11	8	12,5	75,0	12,5	0,0
ES12	74	8,1	91,9	0,0	0,0
ES13	11	45,5	27,3	18,2	9,1
ES14	5	20,0	60,0	20,0	0,0
ES15	90	30,0	41,1	13,3	15,6
ES16	12	16,7	33,3	25,0	25,0
ES17	3	0,0	66,7	33,2	0,0
ES18	36	41,7	58,3	0,0	0,0
ES19	80	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Uma coisa diferente é a ocupação de cargos de direção que, como é amplamente reconhecido, tende a ser significativamente masculinizada na economia social. Esta é uma percepção encontrada nas empresas sociais estudadas onde, em quase todos os casos, se verifica a presença de mulheres nos órgãos de administração. Aliás, uma das organizações que intervém na esfera social, que possui uma direção inteiramente feminina, descreve que tende a ser objeto de discriminação por parte das organizações do seu campo por ser constituída por mulheres e jovens («Ainda olham para nós: tanta mulher, tão novinhas, não sabem nada!»).

No que se refere ao tipo de vínculo contratual, a Tabela 12-3 evidencia a significativa variedade de vínculos contratuais existentes e, ainda, o papel que muitas empresas sociais e organizações da economia social desempenham nas políticas de emprego, nomeadamente ao nível de acolhimento de estágios profissionais ou não profissionais.

A variedade de relações de trabalho para além das relações contratuais típicas aparece na coluna “outros” da tabela. Aqui se incluem estágios profissionais ou curriculares, relação equiparada a contrato por conta de outrem, ocupação em programas de emprego ou programas ocupacionais e trabalhadores destacados de serviços públicos. Identificámos o uso de trabalho estagiário em 8 organizações. No caso dos estágios profissionais este trabalho é remunerado e subsidiado por entidades como o IEFP. O trabalho estagiário pode funcionar numa perspetiva de integração nos recursos humanos, mas pode também funcionar numa perspetiva de rotatividade de estagiários/as, o que promove a precariedade. As organizações referiram uma preferência pela integração nos recursos humanos. Verificámos em algumas organizações que os estagiários trouxeram novas competências e ideias que foram desenvolvidas na organização, acabando assim, por criar o próprio posto de trabalho.

No caso dos contratos de prestação de serviços, não é possível distinguir aqueles em que esta prestação ocorre em relação ao trabalho de profissionais como advogados ou contabilistas, ou o que ocorre numa lógica de recibos verdes, ainda que se evidencie que o recurso a este tipo de contratos só é significativo, no sentido de constituir a larga maioria dos trabalhadores, em duas organizações. Existem dois casos em que estes contratos assumem uma importância relativa a qual se deve ao baixo número de pessoal, dizendo respeito a contratos de especialistas.

Verifica-se que os contratos permanentes têm prevalência sobre o contrato a termo certo e a termo incerto em todas as organizações exceto uma e o recurso a contrato de utilização de trabalho temporário ocorre apenas em uma organização. Isto significa que as empresas sociais estudadas demonstram uma clara preferência pela estabilidade dos vínculos laborais.

No caso particular das empresas de inserção pelo trabalho os trabalhadores são simultaneamente beneficiários.

Tabela 12-3. Distribuição da força de trabalho por tipo de vínculo contratual, por sexo (em %)

	N.º trabalh.	Contrato permanente		Contrato a termo certo		Contrato a termo incerto		Contrato prestação serviços/avença		Contrato de utiliz. trabalhad. temporários		Outros		Voluntariado	
		H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
ES1	6	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	16,7	0,0	0,0
ES2	13	15,4	23,1	7,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	38,5	15,4
ES3	64	62,5	17,2	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	1,6	0,0	12,5	4,7
ES4	11	9,1	27,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,2	45,5
ES5	195		49,7		19,0		4,6	1,0	1,5	0,0	0,0	19,5	0,0	2,6	2,1
ES6	56		62,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		31,0		3,4
ES7	255	10,6	58,0	0,8	5,1	1,6	17,3	1,2	2,4	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	1,6
ES8	42		100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ES9	16		18,8	0,0	0,0	0,0	0,0		12,5	0,0	0,0	0,0	0,0	12,5	56,3
ES10	23	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,0	0,0	0,0	0,0	4,3	17,4	65,2
ES11	13	0,0	0,0	7,7	38,5	0,0	0,0	7,7	0,0	0,0	0,0	0,0	7,7	23,1	15,4
ES12	79	5,1	45,6		34,2		1,3	0,0	0,0	0,0	0,0		7,6	0,0	6,3
ES13	34	2,9	8,8	8,8	0,0	5,9	2,9	0,0	2,9	0,0	0,0	61,8	5,9	0,0	0,0
ES14	10	0,0	30,0	0,0	0,0	10,0	0,0	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0	10,0
ES15	92	4,3	9,8	0,0	0,0	0,0	0,0	38,0	43,5	0,0	0,0	0,0	2,2	1,1	1,1
ES16	47	4,3	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	4,3	12,8	2,1	0,0	0,0	0,0	34,0	40,4
ES17	13	0,0	7,7	0,0	0,0	0,0	0,0	15,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	46,2	30,8
ES18	43	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,3		14,0
ES19	100	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	20,0	n.d.

Existem dois tipos de voluntários nestas organizações, os pertencentes aos órgãos sociais e os voluntários regulares. Em organizações com dimensões mais reduzidas e com poucos recursos económicos o voluntariado assume uma grande importância no que toca à força de trabalho. Não sendo possível calcular o número de voluntários em termos de equivalência a tempo inteiro, e tendo em conta que a grande maioria dedica menos de 10 horas por mês, não é possível calcular exatamente o peso do voluntariado na força de trabalho. Todavia, a Tabela 12-3 deixa perceber que algumas organizações possuem um número significativo de voluntários, os quais se tornam essenciais para o seu funcionamento.

No que se refere aos órgãos sociais, a maioria dos membros desempenha as funções em regime de voluntariado, existindo casos em que o presidente da direção ou do conselho de administração é remunerado. É sobretudo no início do ciclo de vida das empresas sociais que, devido à irregularidade dos financiamentos, os coordenadores/diretores trabalharam sem remuneração em regime de voluntariado.

A ocupação de públicos vulneráveis em programas de emprego ou programas ocupacionais apoiados pelas políticas públicas é outra forma de relação com o trabalho que não é emprego nem voluntariado, tendo objetivos terapêuticos e de inclusão.

O acesso e o tipo de recursos financeiros, bem como a sua oscilação, reflete-se diretamente nos **recursos humanos**. No caso das organizações que fornecem serviços no âmbito dos acordos de cooperação os protocolos com o Estado estipulam as qualificações e os números alocados aos serviços. As dificuldades e incertezas do financiamento tendem a refletir-se no agravamento da precariedade. De maneira geral as organizações consideram que os recursos humanos são insuficientes, em particular nas organizações com menor dimensão e menor capacidade de captação de recursos.

O enriquecimento dos postos de trabalho é uma preocupação das organizações. Em alguns casos a rotatividade de tarefas é uma forma de minimizar o desgaste causado por determinadas atividades, nomeadamente ao nível dos cuidados. Em outros casos, a possibilidade de pluriatividade é encarada como uma forma de enriquecer a própria relação das pessoas com o trabalho. A rotatividade e a pluriatividade também estão presentes em organizações de menor dimensão com menos recursos humanos. Finalmente, a pluriatividade pode também resultar do facto de que os empreendedores sociais que criaram a organização para desenvolver determinadas atividades terem também que se dedicar a atividades de administração ou outras. Identificámos também, o acesso, por parte dos trabalhadores, a serviços terapêuticos existentes na organização, como forma de minimizar o desgaste do trabalho.

Nas organizações que integram, nos seus quadros, pessoas em situação de desvantagem, o apoio social é incorporado na gestão de recursos humanos, acabando este apoio por extravasar para os restantes trabalhadores.

A oferta de oportunidades de **formação** varia nas organizações da amostra. Existem organizações que incentivam os seus trabalhadores a frequentar formações externas, nomeadamente pós-graduações ou cursos de ensino superior, apoiando estes cursos quando esta formação se dá na perspetiva de qualificação da organização. Também estão muito presentes outros tipos de formações externas, como *workshops* e formações pontuais interligadas com as atividades das organizações.

Existem também organizações que não promovem a formação externa dos e das suas trabalhadoras, remetendo para alguma formação interna ou formação em contexto de trabalho, nomeadamente de estagiários e voluntários. Identificámos também uma organização que possui um departamento interno dedicado à formação dos seus públicos e dos seus trabalhadores. A formação, neste último caso, procura capacitar os trabalhadores nas metodologias da organização ou em áreas relevantes para a atuação das organizações. As organizações de maiores dimensões tendem a ter planos de formação para o seu pessoal, que concretizam através de formação interna e externa.

Conclusão

As empresas sociais da área do emprego e empregabilidade encerram em si um modelo alternativo de sociedade que se molda e, ao mesmo tempo, influencia o modo como percebem as questões sociais e societais, e a forma como procuram responder a estas. As perspetivas atuais sobre a inovação social procuram sublinhar o carácter sistémico das soluções que são resposta a problemas complexos.

As intervenções das organizações no combate à exclusão social e na promoção da integração económica são desenhadas na ótica de uma sociedade mais justa e inclusiva, com o respeito pela diferença e pela sustentabilidade territorial. A integração económica e laboral não se limita a uma mera integração no mercado de trabalho. É entendida como um compromisso social que pretende melhorar as condições de vida e de inclusão dos seus cooperantes e públicos e que, ao mesmo tempo, procura contribuir para o desenvolvimento local sustentável. Os projetos são desenhados procurando responder às necessidades concretas da realidade, dos seus públicos-alvo e do seu contexto. Assentes na inovação e flexibilidade, procuram uma ação sistémica face aos problemas, tendo em conta a multidimensionalidade da exclusão laboral, bem como a personalização das respostas, através do trabalho adaptado, por exemplo. Compreendemos que tanto a conceção de trabalho como de trabalhador são redefinidas, já que têm contribuído para o alargamento da questão do emprego e da inclusão para além da inserção profissional, orientando-se para o fortalecimento de competências transversais.

A sua relação com o Estado tem-se desenvolvido por força da presença ou ausência de quadros legais. A este respeito, ressalva-se o facto de as políticas públicas não discriminarem positivamente as empresas sociais, com a exceção dos Açores, e, em geral, privilegiarem a inclusão das pessoas com deficiências físicas ou mentais no mercado de trabalho aberto.

Muito do trabalho de influência e sensibilização política é exercido em defesa dos seus membros ou beneficiários, mas também de uma forma mais ampla, na promoção da dignidade e do acesso aos direitos sociais, que continuam fortemente vincados pelo e no emprego. São um ator político, influenciando as políticas públicas e a sociedade de formas diversas, através de estratégias de demonstração, defesa de causas, codecisão e influência da opinião pública.

Finalmente, é incontornável que as empresas sociais são também fonte de emprego e de trabalho, conforme é reconhecido pelas políticas públicas. O seu peso no emprego não tem deixado de aumentar, como mostra a Conta Satélite da Economia Social. Além disso, são também relevantes nos territórios contribuindo para o emprego, a par de entidades públicas e empresas lucrativas. A nossa análise do emprego e do trabalho nas empresas sociais estudadas mostra que estas, com poucas exceções, tendem a privilegiar relações contratuais estáveis e a tempo inteiro. Envolvem também outras formas de trabalho como o trabalho voluntário, o trabalho cooperativo ou as atividades ocupacionais. Tendem a fomentar o enriquecimento do trabalho e dos postos de trabalho, quer em termos de atividades quer em termos de formação.

Referências bibliográficas

- Araújo, Pedro. 2008. *A Tirania do Presente: Do trabalho para a vida às incertezas do desemprego*. Coimbra: Quarteto.
- Araújo, Pedro. 2011. «Desemprego feminino envelhecido: Uma história de resistência à invisibilidade». *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto* 22, 95-110.
- Caleiras, Jorge. 2019. «Entre o retrocesso e a mitigação: caminhos e descaminhos das políticas de emprego em Portugal na última década». *Observatório das Desigualdades e-Working Paper* 1, 1-33. <http://hdl.handle.net/10071/18854>.
- Demoustier, Daniëlle. 2000. «Analysis of Employment», em *The Enterprises and Organisations of the Third System: A Strategic Challenge for Employment*, editado por CIRIEC, 36-53. Liège: CIRIEC – Centre international de recherches et d’information sur l’économie publique, sociale et cooperative. https://www.ciriec.uliege.be/wp-content/uploads/2015/12/dgv_ciriec_fulltext_english.pdf.
- Ferrão, João. 2000. «Relações entre o Mundo Rural e Mundo Urbano: Evolução Histórica, Situação Atual e Pistas para o Futuro». *Sociologia, Problemas e Práticas* 33, 45-54. <https://sociologiapp.iscte-iul.pt/fichaartigo.jsp?pkid=87>.
- Ferreira, Sílvia. 2013. «Terceiro Setor e Estado-Providência em Portugal», em *Os Portugueses e o Estado-Providência*, editado por Filipe Carreira Silva, 161-196. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Marques, Rui, Carla Martingo, Francisca Assis Teixeira, Madalena Saldanha, Nuno Guedes, Patrícia Boura, Pedro Góis, e Pedro Mira Vaz. 2013. «Portugal 2020: como fazer funcionar a governação integrada?» *GovInt*. <http://www.forumgovernacaointegrada.pt>.
- OCA – Observatório sobre Crises e Alternativas. 2018. «Retoma económica: o lastro chamado precariedade». *Barómetro das Crises* 18, 1–10. https://www.ces.uc.pt/ficheiros2/files/18BarometroCrises_Retoma_precariedade.pdf.
- OIT – Organização Internacional do Trabalho. 2015. *O Futuro do Trabalho — Iniciativa do Centenário*. Genève: OIT.
- Paiva, Júlio. 2006. *Pobreza, exclusão, desemprego e as Empresas de Inserção em Portugal: a perspectiva dos promotores e dos beneficiários*. Porto: REAPN Portugal.
- Silva, Manuel Carvalho, Pedro Hespanha, e José Castro Caldas. Coords. 2017. *Trabalho e políticas de emprego. Um retrocesso evitável*. Coimbra: Observatório sobre Crises e Alternativas e Actual.
- Silva, Pedrão Adão, e Mariana Trigo Pereira. 2012. «As políticas de proteção no desemprego em Portugal». *Sociologia, Problemas e Práticas* 70, 133-150. <http://journals.openedition.org/spp/1085>.

13. *Conclusão e Recomendações*

Sílvia Ferreira



ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
Introdução	383
1. Recomendações para um ecossistema das empresas sociais	386
2. Recomendações específicas para os diferentes modelos de empresa social	394
3. Recomendação para as áreas específicas de atuação	398
Nota final	401
Referências bibliográficas	402

Introdução

No quadro comunitário de apoio do Portugal 2020 as empresas sociais estiveram presentes, ainda que com incipiente materialização. No âmbito do POISE – Programa Operacional de Inclusão Social e Emprego, uma das prioridades de investimento era: «Promoção do empreendedorismo social e da integração profissional nas empresas sociais e da economia social e solidária para facilitar o acesso ao emprego» (POISE 2020, 5). Esta prioridade concretizou-se sobretudo através da iniciativa Portugal Inovação Social, e na melhoria da capacitação institucional dos Parceiros do Conselho Nacional para a Economia Social (CNES).

No âmbito do apoio a medidas de promoção do emprego e empreendedorismo, as empresas sociais estão referidas nos Planos Regionais do Alentejo, Algarve, Centro e Norte. Os Programas Operacionais (PO) dos Açores e do Algarve são mais específicos no que se refere ao apoio a empresas sociais de inserção pelo trabalho. Nos Açores contemplava-se uma medida específica para apoio a empresas sociais que incluía, por exemplo, capacitação das instituições do setor da economia social e apoio a estruturas que prestam serviços de proximidade para criar novos empregos. Já o PO do Algarve incluía entre as medidas a «Criação de redes de empresas e de emprego apoiado de base territorial», onde se inclui o apoio às empresas de inserção pelo trabalho com uma dimensão ambiental. Também o POISE incluía linhas de apoio como o Coopjovem, para Apoiar jovens NEET na criação de cooperativas e apoio a centros de recursos para a inclusão de pessoas com deficiência e incapacidade.

Na área do desenvolvimento local o Acordo de Parceria previa nos DLBC (Desenvolvimento Local de Base Comunitária) urbanos a promoção da inclusão social através de medidas de inovação social e de empreendedorismo social e nos DLBC rurais e costeiros «promoção do emprego sustentável e com qualidade, da integração urbano-rural e, de forma complementar, na promoção da inovação social e na resposta a problemas de pobreza e de exclusão social» (DL n.º 137/2014, de 12 de setembro).

Atualmente, está na agenda política o Plano de Ação para a Economia Social e a sua integração no Plano para o Pilar Europeu dos Direitos Sociais. Nunca este campo foi tão proeminente ao nível europeu e, como tal, é importante ultrapassar o fosso em termos do seu reconhecimento em Portugal.

Neste livro apresentam-se os resultados do projeto de investigação TIMES – Trajetórias Institucionais e Modelos de Empresa Social em Portugal. Procurou-se saber o que são empresas sociais em Portugal e como é que elas contribuem para a resolução de desafios sociais e societários atuais. Assume-se, assim, como um contributo na construção do campo discursivo e estratégico das empresas sociais, elegendo uma perspetiva que valoriza a sua diversidade. Articula-se com a investigação internacional, sobretudo da tradição europeia, de onde deriva o significado de empresa social e a perspetiva tridimensional que concebe as empresas sociais como incluindo dimensões sociais, económicas e de governança.

Esta abordagem tridimensional está também presente no estudo *Social enterprises and their ecosystems in Europe* (Carini *et al.* 2020), em que se propõe uma definição operacional de empresa social com base em três dimensões: social (objetivos sociais, interesse geral ou bem-estar, bens e serviços), económica (registo, autonomia, capital, trabalho, bloqueio de ativos [*asset lock*], percentagem de vendas, inovação) e governação (participação, processos de decisão, estrutura de propriedade, balanços sociais, imersão na sociedade, distribuição de excedentes, remunerações).

Na abordagem europeia, no âmbito da Rede EMES e do projeto International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) foi construída e testada empiricamente uma proposta teórica de quatro trajetórias típicas que dão lugar a quatro modelos diferenciados de empresa social.

Também no projeto TIMES se partiu para a construção de uma tipologia de empresas sociais em Portugal, trabalhando com os tipos-ideais propostos na abordagem europeia e comparando os resultados empíricos com a tipologia empírica do projeto ICSEM. Como tipo-ideal, a abordagem à empresa social implica uma orientação social, uma atividade económica subordinada a esta orientação social e uma governação democrática.

As questões de investigação foram respondidas ao longo deste livro, nas diferentes partes que o compõem. A primeira parte do livro (Capítulos 2 a 5) respondeu às questões: **quais são os atores, as instituições, os significados e as trajetórias institucionais das empresas sociais em Portugal?**

No segundo capítulo, apresentou-se o estado da arte aprofundado dos estudos sobre empresas sociais e conceitos conexos em Portugal. Os trabalhos académicos são parte integrante da construção do campo das empresas sociais, pelo que os estudos não apenas descrevem a realidade, mas ajudam a criá-la. Assim, apresentámos os estudos que abordaram as empresas sociais em Portugal, analisando que realidades foram descritas e como foram analisadas. Mostrámos que existe uma cronologia destes estudos que permite identificar como empresas sociais diferentes tipos de organizações emergindo em momentos diferentes. Considerando que as empresas sociais não são apenas aquelas que são descritas ou se autodescrevem como tal, revimos também a literatura referente a vários conceitos conexos, como economia social, inovação social, empreendedorismo social, economia solidária, etc., considerando que estes também descrevem realidades que podemos enquadrar como empresas sociais de facto. Num terceiro momento, procedeu-se à revisão da literatura que abordou temáticas relacionadas com aspetos sociais, económicos e de governação das organizações.

O terceiro capítulo foi dedicado aos significados atribuídos ao conceito de empresa social, bem como às diferentes perspetivas sobre o que deve ser a realidade organizacional a enquadrar enquanto empresas sociais, incluindo as perspetivas sobre a sua institucionalização em Portugal. A partir da identificação de quatro discursos principais, descreveu-se como é que a partir desses discursos são percebidos o significado, as origens do conceito, a questão legal, o tipo de organizações e as fronteiras das empresas sociais. Neste capítulo, evidenciou-se a pluralidade de perspetivas que existem entre atores relevantes para o campo das empresas sociais.

No quarto capítulo, numa abordagem histórica, apresentámos as trajetórias institucionais das empresas sociais em Portugal, tendo em conta, sobretudo, contextos socioeconómicos e políticos, modelos de Estado de bem-estar e de *welfare mix*, e quadros legais e normativos. Estas trajetórias foram discutidas tendo como referentes as hipóteses internacionais que estabelecem a emergência de diferentes modelos de empresa social a partir de trajetórias que partem de três polos de interesse, o interesse comum, o interesse geral e o interesse capitalista.

No quinto capítulo caracterizou-se o ecossistema das empresas sociais em Portugal, melhor dizendo, os diferentes ecossistemas, tendo em consideração o vasto campo de onde emergem. Identificam-se, assim, três subecossistemas e um subecossistema emergente, da economia social, das IPSS, do empreendedorismo social, e da economia solidária, com os seus atores-chave, as suas condições ambientais e as suas formas legais. Estes ecossistemas têm áreas de sobreposição, mas também de isolamento entre si, confirmando a heterogeneidade das empresas sociais. A falta de densidade e poucos atores no ecossistema global, assim como a cooperação ainda limitada entre atores, quer dentro dos subecossistemas mas principalmente entre domínios mais distantes, bloqueiam o desenvolvimento de um ecossistema robusto.

Na segunda parte do livro (Capítulos 6 a 8), respondemos às seguintes questões de investigação: **quais são as características das empresas sociais e como é que estas se refletem em diferentes modelos? Como é que os quadros institucionais moldam estas características?**

No sexto capítulo, focámos a dimensão económica das empresas sociais, evidenciando a heterogeneidade dos seus recursos. Caracterizaram-se as diferentes fontes de receitas monetárias e não monetárias, evidenciando a sua distribuição diferenciada nas diferentes empresas sociais. Apresentaram-se também elementos do seu enquadramento fiscal e legal. Perante a relevância da discussão económica que se assume na literatura das empresas sociais, constatámos que existe uma relação plural com o mercado e os recursos mercantis, pelo que abordagens mais impressionistas sobre o peso destes recursos não dão conta destes matizes. A este propósito identificámos uma relação com o mercado que o percebe numa perspetiva de inclusão, de geração de receitas, de mudança ou de alternativa. A relação com os recursos públicos é igualmente variada, tendo em conta as lógicas desses recursos.

No sétimo capítulo, abordámos a dimensão da governança democrática, com uma caracterização detalhada de vários indicadores relativos à estrutura de propriedade, à caracterização dos *stakeholders* internos e externos e à caracterização dos órgãos e formas de participação dos membros e dos *stakeholders* externos. A governança democrática é uma dimensão característica da definição europeia de empresa social, sendo fortemente moldada pelas formas legais, mas não só. Identificámos vários modelos de governança nas organizações dos estudos de caso como a governança participativa alargada, a governança democrática restrita, a governança profissional alargada, a governança profissional restrita e a governança capitalista alargada.

No oitavo capítulo, apresentámos os modelos de empresa social identificados em Portugal, a partir da análise das suas identidades e trajetórias e das dimensões organizacionais sociais, económicas e de governança, mostrando que as diferenças entre os diferentes modelos são significativas. Esta caracterização foi feita em diálogo com a investigação internacional. Assim, se por um lado se confirma a proximidade às tipologias de empresas sociais existentes nos países da Europa Ocidental, identificam-se também aspetos específicos destes modelos. Duas das diferenças mais significativas com a média dos países da Europa Ocidental é a importância da economia social e a presença da economia solidária em Portugal. Outras especificidades incluem a fragmentação, o subdesenvolvimento legal, e fraca compreensão relativamente a algumas formas legais.

Numa terceira parte (Capítulos 9 a 12) articulámos uma perspetiva micro-macro para perceber o papel das empresas sociais nos desafios sociais e societais. Esta parte responde às seguintes questões de investigação: **Como é que as empresas sociais se orientam para os problemas sociais e societais? Como é que são influenciadas pelos quadros institucionais nestas respostas e como é que procuram influenciar esses mesmos quadros institucionais?**

Os quatro capítulos abordam as áreas da inclusão social, da arte e da cultura, do desenvolvimento sustentável e ambiente e do emprego e empregabilidade.

A estrutura dos quatro capítulos é idêntica, incluindo a identificação dos desafios sociais e societários em cada uma das áreas de atividade, bem como as diferentes respostas a estes desafios, mostrando, muitas vezes, que quer a conceção e identificação dos desafios quer as respostas apresentam elementos de inovação social orientados para a mudança social. Por fim, nos referidos capítulos, abordam-se os quadros institucionais que influenciam a ação das organizações nas diferentes áreas, bem como as suas estratégias de influência, que podem incluir a demonstração, a coprodução, promoção de causas e a sensibilização da opinião pública.

Da análise das quatro áreas tornou-se visível que a relação entre as empresas sociais, o Estado, a sociedade e a economia varia de área para área, existindo algumas de maior reconhecimento, como é o caso da inclusão social, do emprego e da cultura, e áreas onde ainda não está definida a relação entre o Estado e as empresas sociais, como é o caso da sustentabilidade ambiental. Estas diferentes áreas também variam relativamente ao acesso a recursos públicos e mercantis e, ainda, ao tipo de participação política e capacidade de influência.

A última questão de investigação no âmbito do projeto TIMES foi: **Como é que os quadros institucionais podem favorecer o desenvolvimento das empresas sociais?**

É na resposta a esta questão que nos focamos agora, a partir de um conjunto de recomendações gerais que ao longo do projeto foram sendo identificadas pelos diferentes participantes, quer no âmbito das entrevistas aos informantes privilegiados de nível nacional, quer no Encontro de *Stakeholders*, quer no âmbito das entrevistas dos estudos dos casos, quer, nas conclusões retiradas da nossa análise.

Algumas recomendações dos *stakeholders* não são diretamente orientadas para as empresas sociais — até porque não é consensual o uso do conceito — mas, sim, para os campos de organizações que ao longo deste estudo fomos identificando como sendo empresas sociais de facto.

Não pretendemos ser exaustivos no que se refere a recomendações gerais para a promoção das empresas sociais e das organizações da economia social. Para estas remetemos, por exemplo, para a proposta do Plano de Ação para a Economia Social, elaborada pela Social Economy Europe (2020) a pedido do Intergrupo para a Economia Social do Parlamento Europeu, ou para as conclusões do Congresso Nacional da Economia Social (CNES 2017). As nossas propostas têm em conta o contexto específico de Portugal e das empresas sociais.

A apresentação estrutura-se em torno de um conjunto de tópicos que corresponderão a áreas relevantes a ter em conta no ecossistema das empresas sociais, a recomendações específicas para diferentes modelos de empresa social e a recomendações relativas às quatro áreas de atuação.

1. Recomendações para um ecossistema das empresas sociais

Como referimos no Capítulo 5, o ecossistema das empresas sociais em Portugal ainda se encontra subdesenvolvido, verificando-se falta de densidade e poucos atores no ecossistema global, assim como cooperação limitada entre atores, quer dentro dos subecossistemas quer entre domínios mais distantes. Ou seja, faltam muitos atributos para um (verdadeiro) ecossistema de empresas sociais em Portugal.

1.1. Clarificação do conceito

Consideramos que parte das dificuldades para a afirmação de um ecossistema das empresas sociais remete para a própria indefinição do conceito de Empresa Social. Isto mesmo é o que se percebe na própria ambiguidade em documentos da União Europeia, percebendo-se diferenças, por exemplo, entre a definição na Social Business Initiative e a definição e caracterização feita no *site* da DG Growth.

O estudo sobre os ecossistemas de empresas sociais na União Europeia (Carini *et al.* 2020) pode contribuir para alguma clarificação do conceito ao nível da UE ao propor uma definição e uma operacionalização.

Os conceitos e os seus significados — construídos socialmente, através de processos discursivos, alimentados pelo enquadramento legal, pela academia, pelas próprias organizações, etc. — são abstrações da realidade que não abrangem sempre a sua totalidade. Todavia, a sua utilidade pode estar também em servirem de referência às organizações, atribuindo significados à sua experiência e possibilitando a sua leitura por parte de terceiros.

O conceito de empresa social ainda não encontrou acomodação na tradição legal portuguesa e nomeadamente na grande referência para a delimitação atual da economia social, a Lei de Bases da Economia Social.

A questão da importância da forma legal é uma linha divisória. Para alguns atores sociais as formas legais são fundamentais, alinhando-se com a tradição conceptual da economia social, enquanto para outros estas formas legais são irrelevantes, devendo ser usadas instrumentalmente. Entre estes dois polos existem, ainda, os atores que consideram que sendo importantes, as formas legais não são suficientes para a identificação das empresas sociais, pois existe uma dimensão da sua práxis que não é garantida na forma legal.

Se é certo que muita inovação social ocorre na prática e independentemente das formas legais, também é certo que os quadros legais condicionam muitos aspetos das empresas sociais, o que significa que a discussão do enquadramento legal das empresas sociais é incontornável.

Das discussões entre os *stakeholders* nacionais, surgiram três opções:

- a) a criação de em Estatuto jurídico, semelhante ao já existente para o Estatuto das IPSS;
- b) a criação de uma nova figura jurídica para as sociedades comerciais;
- c) a criação de uma marca das empresas sociais.

Da análise dos dados recolhidos nas discussões que surgiram durante o Encontro de *Stakeholders* fica claro que existe um ruído na discussão sobre as empresas sociais, suscitado pela questão do enquadramento jurídico. Consideramos que uma discussão frutífera sobre as empresas sociais em Portugal não se afigura possível sem que exista, num primeiro momento, um debate sobre as características das empresas sociais. É após a criação de um entendimento comum que devem ser desenhados os quadros legais que delimitam os seus aspetos organizacionais e a sua atuação, bem como o seu enquadramento fiscal.

Recomendação: Reflexão abrangente e profunda sobre o conceito de empresa social, em relação com a conceptualização e operacionalização ao nível da UE e tendo em consideração as características nacionais das empresas sociais, como base de uma clarificação sobre o conceito e o modo como pode existir nos quadros institucionais e legais em Portugal. Esta reflexão e diálogo devem partir dos decisores políticos e da sociedade civil e ser abrangente no que toca às organizações dos diferentes modelos de empresa social.

1.2. Enquadramento e legibilidade fiscal

Em vários dos modelos de empresa social é perceptível que os quadros legais e fiscais têm elementos de desadequação perante as inovações que emergem nas formas organizacionais, nas atividades e nos processos das empresas sociais. Estas limitações são, na verdade, a evidência de que as inovações sociais das empresas sociais desafiam o *statu quo* fixado legalmente. A questão da incidência de IRC, destinada a abranger os lucros das organizações, é desafiada pelos objetivos não lucrativos das empresas sociais.

Além disso, são também evidentes algumas desadequações dos quadros legais, mesmo em relação às organizações que não são empresas sociais. Estas desadequações refletem-se em aspetos com impacto nos recursos como: existência de um regime de IVA que é mais desfavorável a algumas organizações não lucrativas do que às empresas comerciais; a dificuldade e onerosidade do registo das organizações quando comparadas com as sociedades comerciais; dificuldades de distinguir e classificar as transações entre membros e as transações com terceiros para efeitos de incidência de IRC; limitações em relação aos recursos mercantis no caso das organizações de intervenção social; a perceção de que as exigências colocadas a formas legais ou estatutos da economia social não são acompanhadas por uma correspondente discriminação positiva legal *vis-à-vis* o setor lucrativo.

O reconhecimento da necessidade da revisão do estatuto fiscal das organizações da economia social e da criação de um Estatuto Fiscal da Economia Social foi reconhecido, existindo atualmente uma proposta elaborada por um grupo de trabalho constituído em 2016 no âmbito do Conselho Nacional para a Economia Social (CNES 2017), mas que até à data ainda não foi publicado.

Recomendação: A clarificação legal das empresas sociais deve permitir também a revisão do enquadramento fiscal. Na medida em que muitas das empresas sociais trazem novos desafios aos quadros fiscais existentes, justifica-se a sua revisão global à luz das especificidades dos vários tipos de empresa social e tendo em consideração as suas características comuns como o seu contributo para o interesse geral e a não orientação para o lucro.

Recomendação: A revisão do enquadramento legal e fiscal deve estar associada a uma revisão dos instrumentos de reporte financeiro e prestação de contas, capazes de evidenciar as especificidades das empresas sociais e das organizações da economia social, incluindo a especificidade do seu *mix* de recursos, os seus objetivos não lucrativos e as suas dimensões sociais e de governança, que permitam uma melhor prestação de contas aos seus *stakeholders* e à sociedade em geral.

1.3. A relação com a economia social

Como é típico em Portugal e noutros países do Sul da Europa, as empresas sociais têm uma ligação forte à economia social, sendo a sua maioria organizações da economia social. Todavia, nem todas o são e tal suscita a discussão sobre a relação entre a economia social e as empresas sociais.

Para os *stakeholders* da economia social, perante os avanços dos últimos anos relativamente ao reconhecimento deste campo organizacional e do conceito, é importante continuar a reforçar este campo, em alternativa a fazer emergir conceitos concorrentes que criem nova fragmentação. Além disso, o reconhecimento e a delimitação conceptual e legal da economia social têm subjacentes a afirmação de um setor cooperativo e social, como refere a Constituição da República Portuguesa. Estas delimitações têm consequências na capacidade da economia social se afirmar como um setor com uma vitalidade que corresponda à crescente atenção que tem tido por parte das políticas públicas em Portugal e na União Europeia.

A dificuldade desta relação está em que o enquadramento da empresa social se distingue do enquadramento legal da economia social. Enquanto o primeiro enfatiza a práxis das organizações e admite várias formas jurídicas. O segundo baseia-se nas formas jurídicas de associações, cooperativas, mutualidades e fundações.

Entre os *stakeholders*, encontrámos múltiplas visões sobre a relação entre as empresas sociais e a economia social: as organizações da economia social são as empresas sociais; as empresas sociais são algumas organizações dentro da economia social; as empresas sociais existem dentro de fora da economia social e as empresas sociais estão fora da economia social, na forma dos negócios sociais.

Alguns *stakeholders* referiram o interesse da revisão da Lei de Bases da Economia Social no sentido de a tornar mais abrangente, inclusive às empresas sociais, e outros referiram que a integração das empresas sociais pode ser feita na atual redação desta Lei, nomeadamente na alínea h) do Artigo 4.º que se descreve como integrando a economia social «outras entidades dotadas de personalidade jurídica, que respeitem os princípios orientadores da economia social previstos no artigo 5.º da presente lei e constem da base de dados da economia social».

Recomendação: Clarificação da relação entre as empresas sociais e a economia social tendo em conta que a maioria das empresas sociais são organizações da economia social, mas que a forma legal não é o critério definidor das empresas sociais. A concretização da base de dados da economia social pode ser uma forma de facilitar esta relação. Esta clarificação deve estar incluída no diálogo sobre o conceito de empresa social. Este processo deve envolver todos os atores-chave da economia social e das empresas sociais e ser liderado a partir do Estado, enquanto mediador.

1.4. As “competências de gestão”

É comum afirmar-se que as organizações da economia social não possuem competências de gestão, quer ao nível dos seus órgãos sociais quer ao nível dos seus profissionais, multiplicando-se as iniciativas de formação para melhoria de competências. Todavia, no campo das empresas sociais, e possivelmente por se tratar de um grupo de organizações que tem demonstrado maior capacidade de inovação, a questão da gestão colocou-se de outras formas durante o nosso estudo.

Uma das mais referidas foi a dificuldade que as organizações têm em encontrar apoio especializado para enquadrar as organizações adequadamente em termos jurídicos e fiscais, desde os atos de registo às obrigações fiscais e legais. Em vários casos, as estruturas federativas e organizações de apoio existentes revelaram dificuldades de compreensão e enquadramento face às lógicas híbridas que as organizações assumem, quer dentro do setor da economia social, quer fora deste.

Além das dificuldades suscitadas pela falta de clarificação conceptual e legal das empresas sociais, há que reconhecer, também, que existe falta de conhecimento ao nível de especialistas em questões legais, fiscais e de contabilidade relativamente a este campo. A formação destes especialistas continua vinculada aos modelos do setor público, do setor empresarial privado, ou mesmo do setor não lucrativo, evidenciando lacunas quer no campo da economia social quer no das empresas sociais.

Recomendação: Apoio ao aprofundamento do conhecimento sobre as empresas sociais, nomeadamente nas suas vertentes organizacionais, e que este conhecimento permita formar especialistas em questões legais e fiscais mais capazes de compreender e enquadrar adequadamente as inovações sociais das empresas sociais para dar apoio a estas organizações e às estruturas de suporte. Este apoio pode concretizar-se na forma de um programa público com linhas de investigação articuladas com a capacitação de profissionais.

1.5. Competências em governança democrática

A governança democrática é um dos aspetos mais distintivos das organizações da economia social e das empresas sociais, mas também é a área mais difícil e menosprezada em muitas organizações. Estas dificuldades têm a sua origem em dois fenómenos. Por um lado, a baixa tradição de participação na sociedade portuguesa, patente em todos os indicadores sobre participação, e reconhecida abundantemente ao longo do nosso estudo. Por outro lado, esta dimensão apresenta uma baixa prioridade na gestão quotidiana em muitas organizações, sendo ultrapassada pelas preocupações relativas à missão ou aos aspetos económicos, ainda que quase todas as organizações tenham preocupações relativamente ao envolvimento dos seus membros e da sociedade.

Além disso, a chamada “síndrome do fundador” pode criar limitações no que se refere à rotatividade dos órgãos dirigentes e à democratização das organizações. Existe uma tensão entre a expectativa de que a organização se mantenha fiel à missão original e às suas propostas inovadoras, e a abertura à participação democrática. Esta tensão, comum nas organizações da sociedade civil, não é alvo de discussão, sendo raros os casos em que se procuram soluções democráticas para manter a organização fiel à missão.

Verificamos, por outro lado, que o envolvimento dos membros e de outros *stakeholders* é objeto de preocupação e de iniciativas pontuais em muitas organizações, pelo que a eficácia destes esforços é reduzida. Consequentemente, muitas destas organizações acabam por ser dominadas por um só *stakeholder*, os trabalhadores, e passam por dificuldades de renovação dos órgãos democráticos e sobrecarga de trabalho das pessoas que ocupam as direções ou os conselhos de administração.

Recomendação: Valorização da governança democrática na sociedade e nas organizações. Tal pode incluir a identificação sistemática das limitações legais que existem para a efetivação de uma governança democrática (incluindo temas como remuneração dos corpos dirigentes, competências das administrações/direções, regras dos financiamentos, entre outros), bem como incentivos e programas de formação e capacitação das organizações na dimensão da governança. Esta recomendação orienta-se para as políticas públicas, mas também para as organizações de apoio e as organizações no terreno. Um começo possível poderia passar por criar um inquérito às práticas de governação complementar ao Inquérito às Práticas de Gestão do INE.

1.6. Investigação e formação

Como tem ficado evidente ao longo deste trabalho, a investigação sobre empresas sociais é incipiente em Portugal, e a investigação sobre a economia social ou as suas organizações encontra-se dispersa, não assumindo visibilidade em termos académicos e da sociedade em geral. Tal pode resultar de várias razões como o facto de muito investigadores privilegiarem as plataformas internacionais para divulgação do seu trabalho, os estudos sobre estes campos terem uma natureza multidisciplinar, encontrando-se, por isso, dispersos, as organizações de apoio serem também especializadas em formas organizacionais específicas — ressalve-se, aqui, o mérito da revista online publicada pela CASES, *Economia Social* — e, ainda, a inexistência de plataformas e iniciativas académicas e não académicas que permitam fazer convergir e afirmar os diferentes saberes e a produção científica neste campo.

Alguns *stakeholders* nacionais identificaram também a relação entre a necessidade de produção de conhecimento e a necessidade de formação, ligando a investigação e a prática, advogando a criação de institutos de investigação e formação, fazendo convergir as universidades e as estruturas federativas da economia social com vista à produção de conhecimento e de formação necessários às organizações e à sua visibilidade e reconhecimento.

Além deste nível, vários *stakeholders* referiram também a necessidade de uma formação mais geral na sociedade, começando nos níveis básicos de educação, que permita aos cidadãos compreenderem este setor e envolverem-se nele em várias qualidades, como membros, numa perspectiva de participação, ou como clientes, numa perspectiva de consumo ético e responsável.

Recomendação: Estruturação e afirmação da investigação e formação no campo das empresas sociais, valorizando-se a sua multidisciplinaridade, potenciando-se o conhecimento produzido e a formação existente, sobretudo, ao nível pós-graduado, e estreitando articulações entre as organizações e a academia. Este esforço deve extravasar para a sociedade de forma a tornar mais visível e compreensível a proposta das empresas sociais e envolver a convergência de esforços do setor da economia social e das empresas sociais e da academia. Esta iniciativa deve ser iniciada ao nível do Estado e envolver os investigadores e as instituições académicas.

Recomendação: Existe espaço para melhoria na produção de conhecimento, nomeadamente a partir da Conta Satélite da Economia Social, e da concretização da Base de dados de entidades da economia social prevista na Lei de Bases, cujas responsabilidades estão atribuídas ao Estado.

1.7. Capacidade de auto-organização

A dificuldade de auto-organização da sociedade portuguesa está identificada há muito tempo. A própria criação da CASES é um exemplo desta dificuldade, na medida em que surgiu da iniciativa pública de mobilização de alguns atores da economia social. Só recentemente foi criada a primeira confederação da economia social, a Confederação Portuguesa da Economia Social.

Esta dificuldade de auto-organização é reconhecida por muitos participantes neste estudo, seja ao nível nacional, seja ao nível local, seja transversalmente ao nível das áreas de atuação.

Para muitas organizações, ainda que reconheçam que a afirmação da economia social em Portugal tem trazido efeitos positivos na legitimidade do setor, em termos quotidianos não se tem revelado particularmente útil para resolver os problemas das organizações. Ao longo do nosso estudo foi evidente uma relativa distância entre as organizações no terreno e as estruturas federativas ou de apoio nacionais, bem como o isolamento relativamente a outras organizações do terreno.

É reconhecido que os diferentes mundos das empresas sociais funcionam de forma isolada, como aliás se pode verificar neste estudo, quer ao nível dos ecossistemas quer ao nível do conhecimento mútuo. O diálogo entre as diferentes formas de empresas sociais pode ajudar a ultrapassar ideias preconcebidas frequentemente resultantes da falta de conhecimento do outro.

Se este isolamento é visível ao nível dos diferentes tipos de empresa social, até por razões de identidade e (re)conhecimento, ele acontece também dentro dos próprios modelos. Foi-nos também referido, por alguns participantes do Estudo, que é muito raro surgirem projetos de intervenção desenvolvidos em parceria entre organizações do setor, o que evidencia a pouca coordenação e colaboração entre estas organizações.

Este isolamento tem consequências negativas em termos da capacidade de intervenção, mas também da capacidade reivindicativa ao nível dos interesses organizacionais e ao nível dos interesses dos seus membros e públicos nas áreas em que atuam. Encontrámos com frequência organizações que isoladamente procuram interlocução com o sistema político central — partidos políticos, governo e administração pública — sem consequências práticas, criando uma percepção de distância do poder.

Finalmente, os participantes também identificaram consequências negativas em termos de sustentabilidade resultantes da dificuldade de colaboração interorganizacional que, no limite, poderia permitir economias de escala, partilha de serviços de apoio, possibilidades de diversificação dos serviços ou mesmo de novas áreas de atuação conjunta e, até, criação de novas empresas sociais. Algumas confederações e federações atuam já em alguns elementos destas possibilidades de atuação conjunta, ainda que a nível nacional.

Recomendação: Criação de instrumentos de estabelecimento ou reforço de redes interorganizacionais ao nível subnacional, com o apoio, mas não o controle, dos municípios. Estes instrumentos podem ter várias formas como proposto por alguns *stakeholders* como conselhos municipais de economia social, reforço da rede de incubadoras de inovação social incluindo a incubação de projetos em parceria. A organização de encontros, fóruns e feiras foram também referidos pelos participantes. Existe um importante papel de capacitação por parte do Estado, nacional ou local, mas é importante que estas iniciativas não sejam coordenadas a partir do Estado.

1.8. Contratação pública

A diretiva europeia sobre a contratação pública, ao incluir as cláusulas sociais e a reserva de mercados para organizações da economia social e empresas sociais reconheceu e quis valorizar o contributo do setor para o interesse geral. Estas normas vêm na sequência de uma tendência europeia crescente para a abertura à livre concorrência de campos que eram tradicionalmente da esfera de atuação das organizações da economia social em parceria com o Estado. Na transposição desta Diretiva para a legislação Portuguesa, na alteração do Código dos Contratos Públicos, em 2017, ficaram contempladas estas possibilidades, que são uma oportunidade para as organizações da economia social e as empresas sociais, tanto ao nível nacional como ao nível local.

Todavia, também constatámos no estudo que não existe conhecimento ou debate sobre as potencialidades da contratação pública na promoção do setor, nem a discussão sobre a contratação pública socialmente responsável parece ter chegado a Portugal. Existe um quase nulo conhecimento das implicações da reserva de mercado e, sobretudo, das cláusulas sociais. Pelo contrário, a contratação pública é percebida negativamente pelas dificuldades que suscita às organizações, como, por exemplo:

- a) As regras de concorrência, nomeadamente a limitação da duração e número de contratos com fornecedores, criam problemas de relacionamento com os fornecedores locais;
- b) Limita a inovação social e a sua disseminação, ao obrigar que os contratos acima de determinado montante tenham de ser sujeitos a concurso, quando não existem outros fornecedores para o mesmo tipo de serviço, dado justamente o seu carácter inovador;
- c) Sobrecarrega as organizações com uma opacidade e burocracia, que pesa sobretudo para as organizações de mais pequena dimensão que não têm pessoal dedicado a estes procedimentos.

É, pois, importante um maior conhecimento e debate envolvendo as empresas sociais e as organizações da economia social e a administração central e o poder local sobre o modo como a contratação pública se adequa às empresas sociais, em particular nas secções relativas às cláusulas sociais e aos contratos reservados, tendo em mente o espírito da revisão deste Código.

Recomendação: Iniciar o debate sobre a contratação pública socialmente responsável, incluindo a análise das potencialidades e dos limites existentes do Código da Contratação Pública. Tal pode passar pelo conhecimento das boas práticas que existem ao nível europeu

e, também, das boas práticas que existem em Portugal ao nível dos municípios. Estas recomendações estão orientadas para as estruturas de apoio às organizações, bem como para entidades públicas, nomeadamente ao nível da Associação Nacional de Municípios.

1.9. Lógicas de financiamento

Foram identificadas várias questões relativas às lógicas de financiamento das empresas sociais. Entre estas questões incluem-se as dificuldades geradas por alguns tipos de recursos como os subsídios pontuais, em particular quando as organizações dependem destes tipos de recursos para existir. Tratando-se, frequentemente, de subsídios de curta e média duração, obrigam as organizações a um esforço constante de captação de recursos para manutenção das suas atividades e da sua estrutura de pessoal.

Outra área de dificuldade, identificada em algumas fontes de financiamento nas áreas da inovação social e do emprego, sobretudo as associadas a fundos comunitários, é a lógica dominante de pagamento por reembolso de despesas que, associada a atrasos nestes reembolsos, exige alguma liquidez por parte das organizações para avançar com as despesas das suas atividades ou, no caso de organizações de menores dimensões, o recurso a empréstimos bancários.

Uma outra área onde são identificadas lacunas relativas ao financiamento da economia social é justamente o acesso ao crédito. Existe uma banca comercial, que não tem em conta as especificidades da economia social, e não tem sido possível criar, por limitações de quadros legais e reguladores, instituições financeiras da economia social dirigidas para o investimento social. Por outro lado, a iniciativa Portugal Inovação Social, sobretudo na linha do Fundo para a Inovação Social tem procurado criar um maior interesse do mercado financeiro pela inovação social, quer apoiando o crédito bonificado e com garantias — que tem sido a estratégia comum para facilitar o acesso das organizações ao crédito —, quer através do FIS Capital, que está vedado às empresas sociais com formas jurídicas da economia social.

Alguns *stakeholders* referiram também a necessidade de mudança de uma lógica de pagamento por serviços, quando o Estado contratualiza com as organizações o fornecimento de determinados serviços, impondo regras estritas sobre o modo como esses serviços devem ser fornecidos, para uma lógica de pagamento por resultados ou, melhor ainda, por impacto. Esta é outra área de atuação da iniciativa Portugal Inovação Social que, funcionando numa lógica de resultados, tem procurado identificar o que são resultados e quais os seus indicadores nas diferentes áreas de política pública. As dificuldades apontadas para esta alteração prendem-se sobretudo não só com as competências das organizações, públicas ou da economia social/empresas sociais, nesta avaliação de resultados e impacto como também com a perceção de quais as ferramentas adequadas para esta avaliação e mensuração.

Recomendação: Perante a diversidade de questões relativas às lógicas de financiamento, e perante a diversidade da natureza de recursos e as relações das organizações com estes recursos será necessário, num primeiro momento, fazer um levantamento exaustivo de todas as dificuldades que afetam os diferentes tipos de empresas sociais ou associadas a diferentes fontes e lógicas de financiamento. Esta análise pode ser cotejada com um estudo das boas práticas existentes em outros países Europeus.

2. Recomendações específicas para os diferentes modelos de empresa social

Assim, as empresas sociais evidenciam uma tendência mais geral de reconfiguração de fronteiras entre o Estado, o terceiro setor/economia social e o setor privado. Apesar de existirem aspetos e preocupações comuns que afetam os diferentes tipos de empresas sociais e as organizações da economia social, existem também aspetos distintivos nos diferentes modelos de empresa social, no que se refere às suas características e à sua identidade. Cada um destes modelos tem, também, desafios específicos.

2.1. As empresas sociais de integração pelo trabalho

O modelo das empresas sociais de integração pelo trabalho existe atualmente de forma marginal, ignorado pelas políticas públicas, que se orientam, sobretudo, para o apoio à integração em mercado de trabalho “aberto”. Ainda que estas políticas também apoiem organizações da economia social que possuem empresas sociais, elas não estão orientadas para todas as especificidades deste tipo de empresas.

Destacamos que, no caso de todas as empresas de inserção que estudámos, a inclusão pelo trabalho é um dos elementos de uma abordagem mais ampla em termos de resposta às necessidades das pessoas, que vão desde o acompanhamento psicossocial ao alojamento.

Mesmo em termos das políticas existentes, pode dar-se a situação paradoxal de que as organizações da economia social que possuem unidades produtivas para inclusão pelo trabalho poderem não ser abrangidas pelas cláusulas sociais porque não cumprem o limite mínimo de 30% da força de trabalho de pessoas em situação de desvantagem.

Na sequência de vários estudos sobre as empresas de inserção, o modelo foi abandonado pelas políticas públicas em Portugal continental. Todavia, os *stakeholders* consideram que os problemas identificados não diminuem o mérito da medida e poderiam ter sido ultrapassados com uma revisão dos seus instrumentos. Outros *stakeholders* sugerem que as empresas de integração pelo trabalho nascidas a partir da economia social têm potencial para reestruturar o tecido económico e social local par a par do contributo das empresas lucrativas locais.

Por outro lado, a continuidade da política na Região Autónoma dos Açores, numa perspetiva horizontal que envolve a rede de empresas sociais de integração pelo trabalho, é um exemplo de boa prática que demonstra a importância do envolvimento das políticas públicas para potenciar as capacidades existentes.

Recomendação: O desenho de um enquadramento para as empresas sociais de integração pelo trabalho, que contemple a variedade legal existente, incluindo as organizações autónomas e as unidades produtivas em organizações da economia social, e as enquadre em instrumentos legais que possam potenciar o seu contributo para o interesse geral, por exemplo, ao nível da contratação pública socialmente responsável.

2.2. As cooperativas sociais e mutualidades

Existe um renascer do movimento cooperativo, um novo cooperativismo, associado a novas e múltiplas áreas de atividade e novas formas de intervenção. As cooperativas são, de todas as organizações da economia social, aquelas que têm uma vertente produtiva e uma participação no mercado mais fortes, surgindo como uma alternativa exequível quando se pretendem combinar as três dimensões social, económica e de governança.

Todavia, ao longo deste estudo foram várias as referências ao desconhecimento ou mesmo má reputação do setor cooperativo, que faz com que a forma legal da cooperativa não seja considerada como uma possibilidade legal para a criação de uma empresa social, com a agravante de que é mais difícil criar cooperativas do que sociedades por quotas ou mesmo unipessoais.

Segundo nos referiram os *stakeholders*, as cooperativas têm vindo a perder benefícios fiscais, sobretudo desde a crise iniciada em 2011. O enquadramento fiscal das cooperativas que são empresas sociais tem também alguns elementos que necessitam de clarificação, nomeadamente em termos da relação entre os diferentes ramos cooperativos e o seu enquadramento fiscal, nomeadamente a isenção de IRC, que reconhece os seus fins não lucrativos quer como cooperativas de solidariedade social, quer como cooperativas com o estatuto de utilidade pública — recentemente alargado para mais ramos cooperativos além da solidariedade social, cultura e consumo. Este enquadramento também suscita dificuldades de gestão, sobretudo para as cooperativas mais pequenas, nomeadamente em termos da distinção entre vendas entre membros e as cooperativas e vendas a terceiros. Conforme nos foi referido, perante a complexidade e impossibilidade virtual de manter o registo desta distinção, as cooperativas optam por enquadrar todas as suas vendas como vendas a terceiros.

Finalmente, foi também referido pelos participantes que existem situações de discriminação negativa relativamente à igualdade de acesso às atividades económicas, com atividades ou apoios que omitem a forma cooperativa ou apresentam exigências às cooperativas que não existem para as empresas lucrativas, como é o caso da credenciação. Também as associações mutualistas têm um longo historial de dificuldade de prossecução de atividades económicas em diversas áreas, com exemplos de que o legislador não compreende o setor ao tentar impor a desmutualização em áreas como as farmácias, a atividade funerária e a banca, ou mesmo impondo limitações à atuação em outras áreas como o turismo ou os seguros.

Recomendação: o reconhecimento de empresas sociais na forma cooperativa deverá estar associado a uma revisão do seu enquadramento legal e fiscal que, por um lado, reconheça os seus fins sociais e a sua utilidade pública e, por outro, a sua natureza económica como forma de atuação no mercado diferente das empresas lucrativas, mas em pé de igualdade. A experiência de países europeus que criaram estatutos específicos para as empresas sociais cooperativas, transversais a diferentes ramos, pode contribuir para a reflexão necessária sobre o enquadramento destas empresas sociais.

2.3. Os negócios sociais

O que distingue o modelo dos negócios sociais é a sua não vinculação a uma forma legal específica. Inspirado no movimento dos empreendedores sociais e da inovação social, e com uma base teórica que assume a irrelevância da forma legal no lançamento do projeto inovador, este modelo encontra nas práticas das empresas lucrativas muitos aspetos de inspiração, seja em termos da lógica de gestão, seja na forma como abordam o mercado enquanto instrumento para a disseminação das inovações sociais. Esta abordagem ao mercado tem, todavia, elementos distintivos como, por exemplo a orientação não lucrativa que perpassa as suas estratégias e gestão. Todavia, se este modelo encontra acomodação na forma legal de sociedade por quotas ou anónima, até por razões de legibilidade na interlocução com os seus parceiros e financiadores, os empreendedores sociais estão legalmente impedidos de criar empresas que não sejam lucrativas. Como alguns *stakeholders* referiram, o Código das Sociedades Comerciais impõe às sociedades a finalidade lucrativa. Tal cria, pois, um conflito entre os objetivos destas organizações e as imposições legais.

Esta falta de clarificação implica também que não exista legibilidade destas organizações como empresas sociais, não sendo possível saber se estamos perante responsabilidade social das empresas, empresas lucrativas com impacto social ou mesmo empresas com finalidades lucrativas travestidas de empresas sociais.

A distinção destas empresas em relação às empresas convencionais torna-se importante quando pretendem ter como interlocutores, tanto as empresas do setor lucrativo como as organizações da economia social e o setor público. O recurso à Certificação B-Corp, a multiplicação do projeto em diferentes formas legais e a oscilação entre diferentes formas legais têm sido estratégias seguidas por este tipo de empresa social. Assim, na discussão sobre os quadros legais das empresas sociais uma das possibilidades que se colocou foi a criação de uma nova forma jurídica que delimitaria este tipo de empresas sociais.

Recomendação: À imagem do que já aconteceu em outros países, e tendo em conta que os demais tipos de empresa social estão enquadrados na economia social, pode justificar-se a possibilidade de criação de uma forma legal específica para este tipo de empresas sociais. Será possível também ir beber a experiências ocorridas em outros países europeus que criaram formas legais para estes híbridos entre o social e o mercantil.

2.4. Empresas da economia solidária

Identificamos este modelo específico de empresa social nas características distintivas destas organizações relativamente às organizações dos outros modelos. Subjacente a este modelo está uma trajetória, não identificada nas tipologias internacionais de empresa social, que descrevemos como uma trajetória do interesse comum para o polo do económico e do mercantil, mas não capitalista, conforme discutimos no capítulo 4. Como referimos, esta trajetória é apreendida a partir de uma conceção substantiva de economia e da relevância do princípio económico da reciprocidade, patente na postura de alteridade que identificámos na identidade e nas práticas das organizações.

A proeminência do conceito de economia solidária ao nível das organizações e dos seus aliados, resulta de uma confluência de influências que tem origem nos países da América Latina, encontra uma versão em Portugal a partir dos Açores e se reformula na Europa, num movimento internacional que articula redes de organizações e académicos. Em contraste com esta dinâmica de base e internacional está a falta de reconhecimento do conceito em Portugal ao nível das políticas e a sua marginalização no processo de institucionalização da economia social e, como tal, a exclusão de um conjunto de práticas de reciprocidade, emergentes das comunidades, mas não passíveis de ser descritas em termos de forma legal.

Recomendação: Tendo em conta que algumas questões identificadas no modelo das cooperativas sociais e das mutualidades se aplicam também neste modelo em virtude da forma legal, mas a que acresce o desafio do reconhecimento das práticas específicas de reciprocidade e das propostas de alteridade presentes na missão destas organizações, é importante que a economia solidária seja reconhecida a par da economia social e como interlocutor de políticas públicas. A iniciativa da ação deve caber às estruturas federativas existentes e a organizações de parceria como a CASES.

2.5. Organizações não lucrativas empreendedoras

O que caracteriza este modelo é a sua proximidade com as políticas públicas, ajudando a concretizar o Estado-Providência nas áreas da proteção social, da saúde, da educação, da cultura, etc. As organizações foram precursoras em inovações e intervenções que o Estado reconheceu ao apoiar e que se institucionalizaram sob influência desta parceria público-social durante

a consolidação do Estado-Providência. Por esta razão, trata-se também do modelo onde as mudanças na natureza no Estado mais se têm feito sentir, ao nível das lógicas de governação e da retração. Por exemplo, uma das evidências desta mudança está patente num discurso de algumas organizações que enquadra a cooperação entre o Estado e as organizações como uma mera relação contratual de prestação de serviços mediante pagamento. Por outro lado, conforme nos foi referido, as transferências públicas cobrem uma percentagem cada vez menor das despesas das respostas sociais. Também no campo da arte e da cultura foram identificadas alterações nesta relação, por exemplo, com uma tendência do Estado para o desinvestimento em estruturas artísticas estáveis em benefício de uma lógica de programação mais pontual e assente na espetacularização da cultura.

Assim, os desafios atuais percebidos por estas organizações incluem: a busca de recursos num contexto de mudança da natureza da parceria com o Estado; a crescente vulnerabilidade e diminuição dos rendimentos dos seus públicos, num país de salários baixos, precariedade laboral e assimetrias territoriais; a necessidade de melhorar a resposta às necessidades novas e velhas e de recuperar alguma autonomia no modo como essas respostas são dadas.

É sobretudo no subgrupo das organizações mais antigas e estáveis deste modelo que se ambiciona um *mix* de recursos onde os que são provenientes de atividades mercantis instrumentais assumem um peso relativo significativo, que melhore as condições financeiras e aumente a sua margem de manobra. Todavia, o estudo também evidenciou que, a despeito das alterações no Estatuto das IPSS, muitas organizações temem desenvolver atividades comerciais sem fins lucrativos com receio de perder os apoios públicos ou porque o enquadramento legal não lhes permite essas atividades comerciais. Outras organizações consideram que estas atividades têm potencial para gerar uma tensão interna em relação à prioridade à resposta aos dois tipos de públicos, particularmente quando se trata de comercializar as suas próprias respostas.

Em suma, o tema do desenvolvimento de atividades comerciais é uma das maiores preocupações encontradas entre as organizações, estando patentes a falta de clareza e as dificuldades práticas relativamente à exploração destas possibilidades.

Recomendação: Clarificar a natureza da relação de cooperação entre o Estado e o terceiro setor, à luz das alterações nesta relação e da emergência de novas empresas sociais que, inovando no campo das prioridades da política, não encontram fácil interlocução e apoio no Estado. Esta clarificação deve partir de um esforço ao nível governamental que envolva os organismos da administração pública.

Recomendação: Aprofundar o conhecimento sobre modalidades e implicações do desenvolvimento de atividades instrumentais de geração de recursos, seja ao nível interno, das organizações, seja ao nível do impacto na parceria com o Estado, e definir enquadramentos claros relativamente ao desenvolvimento destas atividades. Tendo em conta que a maior parte das áreas de intervenção destas empresas sociais ocorre no domínio do interesse geral, esta reflexão deve ser desencadeada ao nível governamental e envolver todas as organizações, por exemplo, ao nível do Conselho Nacional para a Economia Social.

3. Recomendação para as áreas específicas de atuação

É evidente que os quadros legais e institucionais colocam constrangimentos tangíveis à formação, modelos e trajetórias das organizações, delimitando os modelos jurídicos disponíveis, o tipo de atividades que podem exercer, bem como o tipo de apoios associados. Por outro lado, como nos tem demonstrado a análise dos estudos de caso, as empresas sociais procuram, muitas vezes, afirmar uma identidade, uma missão social, um modelo económico e um modelo de governança próprios, que desafiam quadros institucionais. Na análise do contributo das empresas sociais para os desafios sociais e societais, assumimos que as empresas sociais são simultaneamente influenciadas e influenciam os quadros institucionais, desempenhando papéis sociais, económicos e políticos.

As recomendações nas áreas de intervenção que foram foco deste estudo — sustentabilidade, inclusão social, emprego e empregabilidade e arte e cultura — têm subjacente a ideia de que as empresas sociais têm potencial para contribuir para a resolução de problemas sociais e societais que emergem nestas áreas.

3.1. Ambiente e desenvolvimento sustentável

Num momento em que a transição ecológica ocupa a agenda política, as empresas sociais cuja missão se orienta para a sustentabilidade ambiental e o desenvolvimento sustentável afiguram-se como protagonistas no que diz respeito à sua capacidade de demonstrar soluções e apresentar propostas que possam contribuir para essa transição ecológica. As empresas sociais experimentam e desenvolvem novos princípios, práticas e formas de organização para a sustentabilidade de territórios como a agroecologia, a permacultura, a criação de circuitos curtos de produção e consumo e outras formas de localização, etc., etc.

Todavia, a transição ecológica é algo que atualmente não desafia apenas as organizações ambientais e as que intervêm na sustentabilidade dos territórios mas, sim, todas as organizações da sociedade civil e todas as áreas políticas do Estado. É reconhecido, por um lado, que esta transição terá consequências em termos da perda de empregos em setores e atividades que terão de ser reconfigurados e, por outro lado, as políticas sociais serão confrontados, cada vez mais, com as necessidades de mitigação das consequências sociais das alterações climáticas.

No entanto, nesta área é evidente a fragmentação das ações públicas, a ausência de uma estratégia nacional para o desenvolvimento sustentável, o fraco protagonismo do Estado nacional na relação com o setor do desenvolvimento local, a falta de enquadramento legal e político que faça a distinção entre os *big players* do setor privado tradicional e as empresas sociais e as iniciativas locais orientadas para a sustentabilidade e, por fim, o reconhecimento destas iniciativas como um interlocutor do Estado na atuação para o interesse geral.

Perante os desafios que se colocam a uma ação mais eficaz e amplificada das empresas sociais que inovam em modelos de sustentabilidade, as recomendações dirigem-se às políticas públicas e às organizações.

Recomendação: o reconhecimento, no setor do Estado responsável pelas políticas de promoção ambiental, da especificidade das empresas sociais que intervêm na promoção e projeção ambiental, com ajustamento das políticas no sentido de as discriminar positivamente dada a sua proximidade do interesse geral. Esta iniciativa deve partir do nível governamental e da administração pública em diálogo com as organizações que intervêm neste campo.

Recomendação: o desenvolvimento de melhores articulações e redes de aprendizagem mútua entre as empresas sociais que atuam na sustentabilidade ambiental e empresas sociais que atuam noutros campos como a inclusão social e o emprego. Estes diálogos podem começar por ser promovidos ao nível das organizações federativas.

3.2. Arte e Cultura

A associação do conceito de empresa sociais ao campo da arte e da cultura é nova, começando a ser explorada no âmbito da Rede EMES e da COST Action EMPOWER-SE, através de painéis dedicados ao tema na conferência internacional da EMES ou como área de investigação no âmbito da COST Action EMPOWER-SE.¹ Apesar de este ser também um setor importante no âmbito da economia social, correspondendo a 47% das entidades, também tem sido pouco analisado a partir do ângulo da economia social. De facto, até agora, a cultura e a arte têm sido observadas a partir do prisma do próprio campo artístico, das políticas públicas e da economia mercantil. Este trabalho procurou trazer o campo da cultura e da arte para o olhar analítico das empresas sociais, evidenciando que este é um ângulo de análise relevante, sobretudo tendo em conta que a cultura e a arte parecem penetrar atualmente todas as esferas da sociedade, multiplicando-se as formas de intervenção da cultura e da arte e pela cultura e a arte, como demonstra o Capítulo 10. Daí o nosso enfoque ter incluído organizações culturais e artísticas que desenvolvem atividades com impacto social e societal ou organizações de outras áreas que desenvolvem atividades artísticas e culturais como forma de intervenção.

Tendo em conta que a importância da arte e da cultura são inquestionáveis na sociedade, têm vindo a ser chamadas a desempenhar novos papéis na inclusão social e no crescimento económico, e que executam a parte mais significativa das políticas nacionais e locais para a cultura, emerge o paradoxo de que este reconhecimento não vem associado a políticas estáveis que criem mais previsibilidade na vida das organizações e dos seus trabalhadores. Em relação a estes últimos, tornou-se visível na agenda pública que se trata do grupo profissional com maior precariedade laboral e se pode encontrar em situação de total desproteção perante a interrupção das atividades, sem mencionar os efeitos que a precariedade traz à segurança e autonomia das pessoas. Em relação às organizações, existe também grande incerteza relacionada com a lógica de financiamento por subsídios plurianuais que, ainda que garantam alguma estabilidade a curto e médio prazo, criam incerteza de longo prazo, contribuindo, em última instância, para a própria precarização do trabalho artístico.

Recomendação: o reconhecimento do setor das empresas sociais na arte e na cultura na sua capacidade de inovação na resolução de problemas sociais e societais transversal a vários setores do Estado, tendo como pressuposto a criação de condições de maior estabilidade nas estruturas artísticas e de que esta estabilidade contribuirá para a diminuição da precariedade dos trabalhadores das artes e da cultura. Esta iniciativa deve partir do nível governamental e da administração pública em diálogo com as organizações que intervêm neste campo.

Recomendação: promoção do modelo cooperativo como instrumento de organização coletiva passível de reduzir a precariedade dos trabalhadores das artes e da cultura nos casos em que a natureza do trabalho artístico não se adequa à vinculação a um empregador. Esta iniciativa deve partir das estruturas federativas das cooperativas em interlocução com as redes e movimentos do campo das artes e da cultura.

¹ De referir, a este propósito, o *workshop* organizado em 2019 subordinado ao tema *Unlocking the Transformative Potential of Culture and the Arts Through SE*. <<http://www.empowerse.eu/events/3rd-wg-2-research-workshop-on-unlocking-the-transformative-potential-of-culture-and-the-arts>>.

3.3. Emprego e empregabilidade

Portugal enfrenta desafios no campo do emprego e da empregabilidade que se podem resumir em dois grandes problemas. Por um lado, a dificuldade de inclusão laboral de determinados grupos sociais e, por outro, a precariedade laboral. Este estudo, em especial no Capítulo 12, identificou vários problemas e várias soluções, a partir das empresas sociais, com potencial de inspirar políticas públicas mais eficazes que possam promover formas de resposta da sociedade orientadas para a autonomização e capacitação.

Com efeito, existe uma dupla relação das empresas sociais com o emprego e o trabalho. Por um lado, elas são empregadoras e desenvolvem vários tipos de relação com o trabalho, desde o voluntariado até ao trabalho cooperativo. Por outro lado, algumas atuam no campo da empregabilidade e da inclusão pelo trabalho. Assim, ao incorporarem uma variedade de formas de relação com o emprego e o trabalho, as empresas sociais contribuem para alargar o conceito de trabalho além dos limites restritos do trabalho como emprego, ainda grandemente modelado na sociedade industrial.

Este estudo focou, em vários momentos, as empresas de inclusão pelo trabalho, reportando-se também ao desaparecimento da política pública que as promoveu em Portugal Continental, apresentando também o exemplo dos efeitos da persistência desta política na Região Autónoma dos Açores.

Recomendação: retomar as avaliações feitas às empresas de inserção e ter em conta as experiências em outros países europeus, começando pela vizinha Espanha, no sentido de retomar a possibilidade de desenvolvimento de políticas específicas que promovam a criação de empresas de integração pelo trabalho, que devem contemplar tanto o emprego de transição quanto o emprego permanente, tendo em conta as características dos seus públicos. Esta iniciativa deve partir do nível governamental e da administração pública em diálogo com as organizações que intervêm neste campo.

Recomendação: Reconhecer e valorizar as múltiplas formas de trabalho e de emprego existentes nas empresas sociais e nas organizações da economia social para além do reconhecimento já existente, por exemplo, na Conta Satélite da Economia Social e nos inquéritos ao voluntariado por parte do INE. Este reconhecimento passa por um diagnóstico necessário e exaustivo sobre o emprego e o trabalho na economia social, que tenha também em conta as condições de trabalho e o seu enquadramento legal. Este trabalho de investigação pode ser iniciado a partir da CASES e do INE no âmbito do trabalho da Conta Satélite para a Economia Social.

3.4. Inclusão social

Como já fomos referindo abundantemente ao longo deste trabalho, a reconfiguração e retração do Estado-Providência é um dos fatores causais da transformação das empresas sociais neste campo de atuação, quando não mesmo da sua emergência.

O diagnóstico para a área da inclusão social é de subinvestimento ou desinvestimento das políticas públicas em áreas de intervenção (saúde mental, serviços de apoio à família, etc.), de crescente concorrência com empresas do setor lucrativo ao nível de determinados serviços, como os serviços de apoio a crianças e idosos, atraindo os beneficiários com mais recursos, de pressão para o isomorfismo institucional na contratualização com o Estado em tensão com iniciativas de inovação, de perda de capacidade propositiva e negocial na definição das respostas for efeito da centralização da decisão pública, de lógicas de financiamento que não têm em conta as necessidades ou características específicas ou a qualidade dos serviços prestados, de dificuldades em avaliar e medir o impacto social das intervenções por efeitos

de complexidade dos problemas sociais, de falta de conhecimento e de recursos organizacionais para processos de avaliação, e de fraqueza da auto-organização e mobilização coletiva numa perspectiva de influência das políticas do campo da inclusão social.

Sendo estes alguns dos desafios que se colocam no campo de intervenção da inclusão social, existe também do lado das empresas sociais uma capacidade propositiva e de inovação social em termos de novas respostas para novos e velhos problemas, sendo evidente que a permeabilidade do Estado a estas inovações é cada vez mais limitada. Em alguns casos as parcerias com o poder local demonstram o potencial de inovação e desenvolvimento de soluções, mas este está limitado na sua atuação.

Se as dificuldades de auto-organização e o isolamento das organizações não contribuem para uma maior capacidade de pressão sobre as políticas públicas, a elevada centralização do Estado no campo da inclusão social também torna difícil a incorporação, por parte da administração pública, das novas soluções propostas.

Recomendação: No âmbito do debate sobre a transferência de competências do Estado central para o poder local, deve ser analisada e clarificada a margem de manobra e a capacitação dos municípios para uma melhor atuação no campo da inclusão social, em parceria com as empresas sociais e no âmbito da contratação pública socialmente responsável. Este debate pode ser iniciado ao nível da Associação Nacional de Municípios e envolver a administração central.

Nota final

Neste trabalho apresenta-se o riquíssimo acervo de dados recolhidos no âmbito deste estudo, graças à generosidade e interesse dos participantes, esperando que contribua para aumentar o conhecimento sobre as empresas sociais em Portugal e seja também útil para a prática dos seus *stakeholders*.

Consideramos que a abordagem analítica seguida é útil para informar um olhar mais denso sobre este campo de organizações e práticas, e motiva para a necessidade de se continuar a conhecê-lo mais e melhor. Abordámos as empresas sociais em múltiplas dimensões e escalas, em termos organizacionais e das suas áreas de intervenção, ao nível nacional e ao nível do terreno de intervenção das organizações.

Consideramos que ter em conta os contextos institucionais específicos que moldam diferentes trajetórias e formas organizacionais e assumir uma abordagem tridimensional das organizações nas suas vertentes social, de governança e económica, ajuda a trazer à luz, não só a diversidade do campo, mas também os desafios que as empresas sociais enfrentam, internos e externos, e o modo como os quadros legais e institucionais e o ecossistema no seu todo podem limitar ou potenciar as dinâmicas da sociedade na resolução de problemas sociais e societais.

Em contexto de significativos desafios para a coesão social e a sustentabilidade ambiental, existe um lugar para as empresas sociais no aumento da resiliência das pessoas, das comunidades e das sociedades.

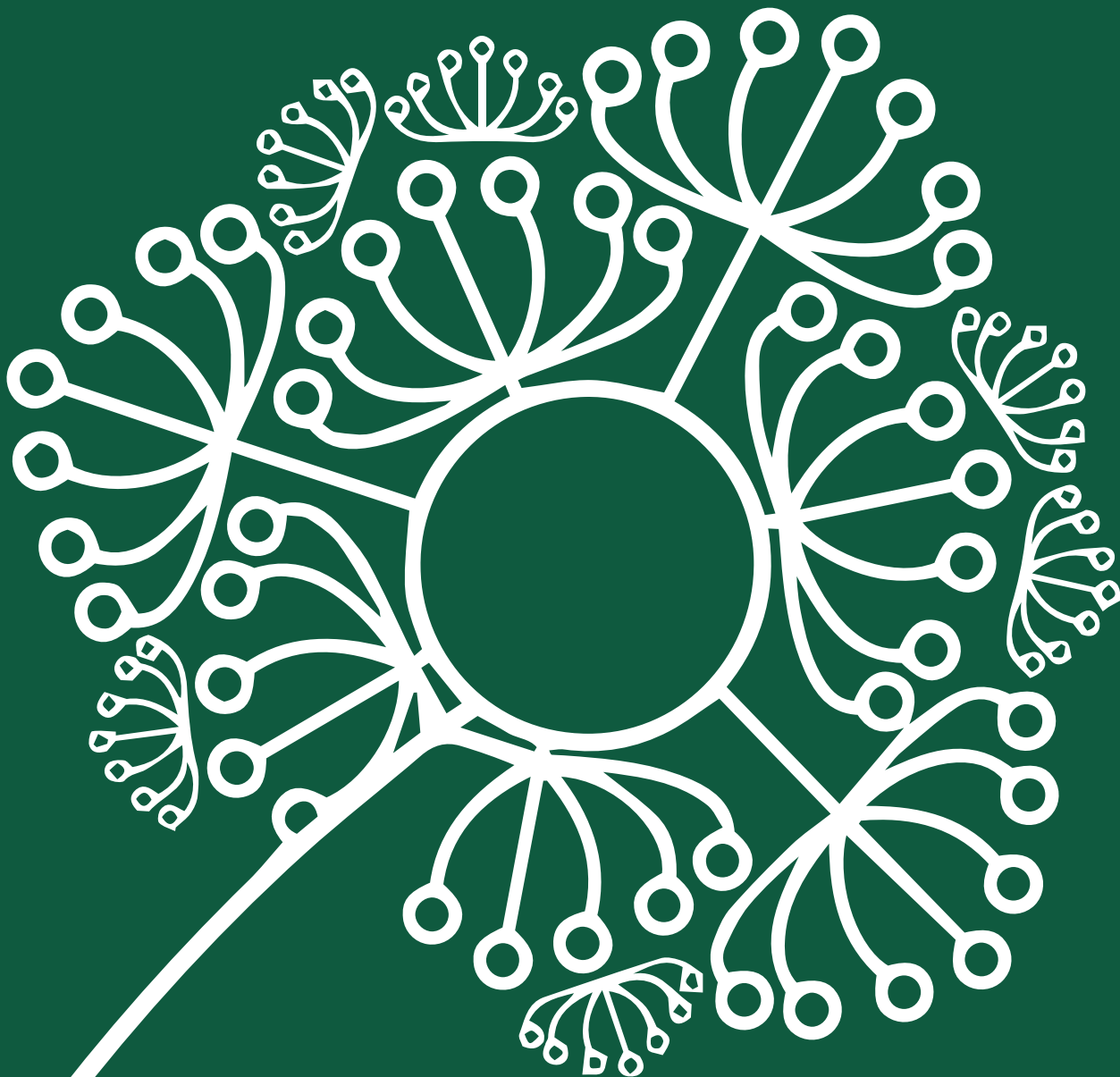
Referências bibliográficas

Carini, Chiara, Carlo Borzaga, Stefania Chiomento, Barbara Franchini, Giulia Galera, e Rocío Nogales. 2020. *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe: Comparative Synthesis Report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2767/567551>.

CNES – Conselho Nacional para a Economia Social. 2017. «1.º Congresso Nacional da Economia Social: Recomendações». Lisboa: ISCTE. <https://www.cases.pt/wp-content/uploads/2017/11/Congresso-Nacional-da-Economia-Social-2017-Recomendações.pdf>.

POISE. 2020. «Programa Operacional Inclusão Social e Emprego - POISE». Programa Operacional Inclusão Social e Emprego – POISE. https://poise.portugal2020.pt/documents/10180/114112/4.+Texto+Programático_V5.0_11Jan2020.pdf.

Social Economy Europe. 2020. «Conceção conjunta do Plano de Ação para a Economia Social: Por uma economia que funciona para as pessoas e para o planeta». Bruxelles: Social Economy Europe. https://www.cases.pt/wp-content/uploads/2021/04/SEE_PLANO-DE-ACAO_2021_PORTUGUES.pdf.



Novembro de 2021 | Coimbra. Centro de Estudos Sociais

Cofinanciado por:

