O EMPREENDEDORISMO SOCIAL E A ECONOMIA SOLIDÁRIA

Dezembro de 2015

aceesa
Associação Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico

FICHA TÉCNICA

Edição
ACEESA (Per Review)

N.º de registo na ERC
Nota: isenta de registo na ERC ao abrigo do decreto regulamentar 8/99 de 9/06 artigo 12ª-1-a

Design gráfico
Júlia Garcia
Cresaçor/Criações Periféricas

Impressão
Coingra

ISSN
1647-5968

Depósito Legal
293560/09

Tiragem
500 exemplares

Dezembro 2015
Papel 100% reciclado

Apoio

Governo dos Açores
Secretaria Regional do Mar, Ciência e Tecnologia

CRESAÇOR Cooperativa Regional de Economia Solidária

Montepio

Director
Rogério Roque Amaro

Director Adjunto
Artur Martins

Conselho de Redacção
Catarina Pacheco Borges
Célia Pereira

Secretária de Redacção
Marisa Silveira

Conselho Editorial
Cláudio Alves Furtado
Universidade de Cabo Verde

Jean-Louis Laville
Laboratoire Interdisciplinaire pour la Sociologie Économique

Jordi Estivill Pascual
Universidade de Barcelona

José Fialho Feliciano
Instituto Superior de Ciências de Trabalho e da Empresa

José Manuel Henriques
Instituto Superior de Ciências de Trabalho e da Empresa

Leão Lopes
Atelier Mar–Cabo Verde

Paul Israel Singer
Universidade de São Paulo

Pedro Hespanha
Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra

Rogério Roque Amaro
Instituto Superior de Ciências de Trabalho e da Empresa

Victor Pestoff
Mid Sweden University

Comissão Científica
António David Cattani
Artur Martins
Emanuel Leão
Jean-Louis Laville
Jordi Estivill Pascual
Luiz Inacio Germany Gaiger
Rogério Roque Amaro

ÍNDICE

NOTA EDITORIAL
Rogério Roque Amaro
8

EMPRESAS,
EMPRENDEDURISMO
Y EMPRESARIADO SOCIAL
Jordi Estivill Pascual
18

AS ESCOLAS
DE PENSAMENTO SOBRE
O EMPREENDEDORISMO SOCIAL
Carlota Quintão
Cristina Parente
50

O ESTADO DO
EMPREENDEDORISMO SOCIAL
EM PORTUGAL:
REFLEXÕES A PARTIR DOS
MODELOS DE INTERVENÇÃO
E DE GESTÃO EM ORGANIZAÇÕES
DO TERCEIRO SETOR.
Cristina Parente
82

IDEIAS PORTUGUESAS
PARA MUDAR O MUNDO:
PROJETOS
DE EMPREENDIMENTOS
SOCIAIS, CULTURA E ESPÍRITO
DO TEMPO
Vander Casaqui
112

VALOR SOCIETAL
DO EMPREENDEDORISMO
SOCIAL EM PORTUGAL
Ana Quintela
128

EXPERIÊNCIAS DE ECONOMIA
SOLIDÁRIA NO BRASIL:
O CASO DOS BANCOS
COMUNITÁRIOS E
SUAS ESTRATÉGIAS
DE ENFRENTAMENTO DAS
QUESTÕES SOCIAIS VIA
FINANÇAS DE PROXIMIDADE
NA REGIÃO NORTE MINEIRA
Yara Mendes Cordeiro Araújo
Sidinéia Maria de Souza
Luciene Rodrigues
146

MANIFESTO
PARA A CRIAÇÃO
DE UMA REDE
PORTUGUESA DE ECONOMIA
SOLIDÁRIA – RPES
170

Professor Associado do Departamento
de Economia Política da Escola
de Ciências Sociais e Humanas
do ISCTE-IUL.

NOTA EDITORIAL

Rogério Roque Amaro

O tema do Empreendedorismo está na moda. É, como refere Jordi Estivill, no artigo de enquadramento deste número, uma «onda transbordante», que parece invadir todas as áreas da sociedade. E, por isso, se fala, só para citar alguns exemplos, de Empreendedorismo Social, de Empreendedorismo Inclusivo, de Empreendedorismo Jovem, de Empreendedorismo Feminino, de Empreendedorismo Sénior, de Empreendedorismo Imigrante, de Empreendedorismo Emigrante, de Empreendedorismo Cigano... ou simplesmente de Empreendedorismo.

Escrevem-se artigos, livros, apresentam-se comunicações, organizam -se e propõem-se cursos e formações, aprovam-se pós-graduações e mestrados, realizam-se e discutem-se teses de mestrado e de doutoramento, promovem-se conferências, seminários e colóquios, desenvolvem-se projetos de investigação ou de intervenção, preparam-se medidas, apoios e políticas, recomenda-se, aconselha-se e incentiva-se, enche-se a boca a toda a hora... Empreendedorismo, Empreendedorismo, Empreendedorismo...

Em muitas situações e posições (de autores) é visto ou proposto como uma solução quase mágica para resolver os problemas sociais, económicos, culturais e ambientais, sobretudo num contexto de crise profunda e multifacetada, como aquela em que estamos mergulhados

(ver por exemplo as referências feitas nos artigos de Jordi Estivill e Vander Casaqui, neste número). Se há desemprego e pobreza, basta que os/as desempregados/as e os/as pobres se esforcem «diariamente para criar oportunidades de alcançar os objetivos, procurando depender o mínimo da ajuda alheia» (citado no artigo de Vander Casaqui), tornando-se «super-homens» ou «super-mulheres», capazes de enfrentar e resolver todos os obstáculos e desafios que temos pela frente nas nossas sociedades. É uma espécie de mito «à Cristiano Ronaldo» (ibidem), traduzido em receitas e manuais «para salvar o Mundo» (exemplo disto é o Manual para transformar o mundo (2013), o «primeiro guia de procedimentos para empreendedores sociais de Portugal», mencionado por Vander Casaqui neste número).

Mas é também muitas vezes um álibi e uma justificação usada, na argumentação neo-liberal, para a saída ou o desinvestimento do Estado da arena social. O Empreendedorismo, seja individual, seja coletivo, seja ainda social, seria mais interessante e com melhores soluções para os problemas das sociedades, porque assente na sociedade civil, na responsabilização de todos e todas e, portanto, na Cidadania, logo também mais eficiente, do que as respostas «pesadas» do Estado. O Empreendedorismo, a capacidade de ousar e de passar dos sonhos aos planos e à concretização, tornou-se assim uma das palavras de ordem do neo-liberalismo, da defesa da liberdade e da iniciativa, valores tão caros à economia e à sociedade de mercado.

Novas frentes de argumentação, utopias e confusões surgem quando se acrescenta o adjetivo «social» («Empreendedorismo Social»), ao qual normalmente se associam significados e sentimentos positivos de justiça, equidade, filantropia, boa vontade, ajuda aos outros, procura do Bem Comum (ver, por exemplo, o artigo de Jordi Estivill, neste número). O que faz do Empreendedor Social uma «mistura de Dom Sebastião e de James Bond», capaz de resolver ou amenizar os problemas sociais e de contrariar os pesadelos provocados pelas crises, que temos vivido (cf. Jordi Estivill, neste número).

Este fascínio que o tema do Empreendedorismo tem provocado, talvez explique a intensidade e o oportunismo, por vezes de forma inadequada, com que o sistema económico dominante (através

nomeadamente das suas instituições e autores de enquadramento teórico – como as universidades de Harvard, Princeton, Stanford ou Yale, nos E.U.A. – ou político-institucional – como o F.M.I. ou a Comissão Europeia) se apropriou deste conceito e da sua ideia, dando-lhe um carácter ideológico e prático de moralização do capitalismo (juntamente com a chamada «Responsabilidade Social Corporativa» ou, na versão norte-americana, «Cidadania Empresarial»), para recuperação e amenização da sua imagem de predação social, ambiental, cultural, territorial e política (democrática).

Neste sentido, é de facto demonstrativa a incursão que alguns dos principais teóricos da gestão empresarial (dois dos melhores exemplos são Peter Drucker, um dos mais célebres ‹gurus› da Gestão, e Howard Stevenson, considerado o «padrinho» dos estudos sobre Empreendedorismo na Harvard Business School) têm feito no campo do Empreendedorismo Social, como se se tratasse de um domínio novo, agora descoberto, e onde é possível ‹casar› o melhor dos dois mundos, o «social», com as suas virtudes e objetivos nobres, e o «empresarial», com a sua (suposta) eficiência, rigor e competência (veja-se, mais uma vez, o artigo de enquadramento deste número, da responsabilidade de Jordi Estivill e ainda o artigo de Carlota Quintão e Cristina Parente).

Dentro da mesma lógica, é também ilustrativa a recente onda de propostas de teorias, conceitos e soluções, que procuram traduzir essa «descoberta» das virtualidades de juntar o «económico-empresarial» e o «social» (e, por vezes, também o «ambiental»), por representantes de correntes e inspirações teóricas, que sempre contribuíram para as separar e/ou para marginalizar ou ignorar as últimas dimensões, a favor da primeira. São exemplos desta «onda» os conceitos (e correspondentes teorias e soluções práticas) de «empresas sociais» (nalgumas das suas interpretações), «negócios sociais», «social business», «inovação social», «social bonds», «triple bottom line» (com a célebre conjugação dos «3P» – Profit, People and Planet –, que estaria subjacente ao conceito de Desenvolvimento Sustentável...), entre outros.

A procura de uma fundamentação científica avalizada tem levado os teorizadores recentes do Empreendedorismo e do Empreen-

dedorismo Social a procurarem as suas origens numa suposta linha histórica, que os leva a citar ou, pelo menos, a referenciar autores como Richard Cantillon, Jean-Baptiste Say, Joseph Schumpeter, Peter Drucker, Howard Stevenson e... Muhammad Yunus[1], como se situassem todos na mesma sequência linear e coerente e como se, por exemplo, para estes autores, Empreendedores e Empresários fossem a mesma coisa e as teorias sobre o Empresário de alguns (o caso mais notório é o de Joseph Schumpeter) fosse a inspiração mais adequada para explicar e inspirar uma teoria do Empreendedorismo, incluindo do Empreendedorismo Social (cf., a este propósito, os artigos de Jordi Estivill e de Carlota Quintão e Cristina Parente)...

E contudo a base histórica, teórico-conceptual e prática do Empreendedorismo Social encontra-se, inevitável e inequivocamente, por definição, na História da Economia Social e nas ideias e nas práticas de figuras de referência, nomeadamente do século XIX e inícios do século XX, como Charles Fourier (com os seus Falanstérios e as comunidades intencionais), Robert Owen (com as lojas cooperativas, que criou e influenciou na Grã-Bretanha, e a colónia socialista «New Harmony», nos E.U.A.), Pierre-Joseph Proudhon (com as associações de trabalhadores e o seu banco operário), Pierre-Guillaume-Frédéric Le Play (associado a uma leitura de direita do «corporativismo» e da cooperação entre as pessoas envolvidas na produção), os operários têxteis da Sociedade dos Pioneiros Equitativos de Rochdale (verdadeiros iniciadores e empreendedores do cooperativismo e dos seus princípios fundamentais) e Charles Gide (criador e teorizador das cooperativas de consumo), entre muitos outros.

Porque é que esta História e estes autores são ignorados ou «desaproveitados» pelos novos «gurus» do Empreendedorismo Social? Por simples desconhecimento? Pelo facto de a História do Pensamento Económico os ter também quase ignorado? Por serem (os «gurus») maioritariamente anglófonos e, normalmente, tenderem a não considerar e/ou a desprezar outros autores, que se expressem noutras línguas, nomeadamente francófonos? Por se afirmarem ou defenderem a perspetiva do «Terceiro Setor», reagindo mal ou desvalorizando as análises e as propostas, provenientes da «Economia Social», ainda por cima normalmente francófonas? Por associarem a maioria destes autores e atores históricos a posições ideológicas anti-capitalistas, com origem no Socialismo Utópico e/ou no Anarquismo, e portanto em posições, na maioria, opostas às suas? Talvez, a bem dizer, por um pouco de cada uma destas razões.

Por outro lado, as correntes mais recentes da Economia Solidária, nas suas três versões mais sistematizadas, fundamentadas e explicitadas (a latino-americana ou ibero-americana, a francófona e a da Macaronésia, por ordem cronológica de expressão e reconhecimento internacional) têm fornecido múltiplos contributos de caracterização e discussão teórica, epistemológica e prática, para um enquadramento analítico do conceito de Empreendedorismo Social, ou mesmo de Empreendedorismo Solidário. Autores como Paul Singer, Genauto de França Filho, Luiz Inácio Gaiger, Jean-Louis Laville, Eric Dacheux, Isabelle Guérin e Marthe Nyssens, entre muitos/as outros/as, têm aportado contributos e reflexões muito significativas e consistentes, algumas implícitas, outras explícitas[2], para uma teorização dos conceitos de Empreendedorismo e de Empreendedorismo Social (e/ou Solidário)(cf. também o artigo de Carlota Quintão e Cristina Parente, neste número).

Nesta sequência, não parece possível, e muito menos defensável, prescindir, na fundamentação teórica, epistemológica e prática do Empreendedorismo Social, das matrizes históricas e dos contributos destas duas correntes, que são, objetivamente, por um lado (no que se refere à Economia Social e à sua base teórica), o seu berço e as suas raízes efetivas e, por outro (quanto à Economia Solidária e às suas propostas de rupturas teóricas e epistemológicas), uma das suas revitalizações e atualizações mais desafiantes. A conjugação dos contributos destas duas correntes potencia mesmo uma (re)fecundação interessante do conceito e das práticas de Empreendedorismo Social, associando-o aos valores e princípios essenciais, que lhe estão na génese e na matriz original – a Reciprocidade, a Solidariedade e a Democracia –, e que, pelo contrário, estão ausentes ou são segmentados e/ou desvirtuados pelas concepções atualmente dominantes, sobretudo as provenientes do outro lado do Atlântico.

Foi para trazer estes temas a debate e a mais clarificação e fundamentação, que a Revista de Economia Solidária organizou este número sobre «Empreendedorismo e Economia Solidária». Para tal, foi solicitado a Jordi Estivill, membro do Conselho Científico da Revista, que o coordenasse e focalizasse. Daí a importância do seu artigo de enquadramento histórico e teórico do tema.

De seguida, o artigo de Carlota Quintão e Cristina Parente, ambas sociólogas e participantes da A3S («Associação para o Empreendedorismo Social e a Sustentabilidade do Terceiro Sector»), sendo a última também Professora Auxiliar com Agregação da FLUP – Faculdade de Letras da Universidade do Porto e Investigadora do ISFLUP – Instituto de Sociologia da Faculdade de Letras da Universidade do Porto, apresenta uma visão ampla e eclética das diversas posições e correntes teóricas, que têm abordado o conceito de Empreendedorismo Social e procurado fundamentá-lo, tendo, como ponto de partida, os resultados do Projeto de Investigação «Empreendedorismo Social em Portugal», liderado pelo ISFLUP, em parceria com a A3S e com o DINÂMIA / CET, centro de investigação do ISCTE – IUL, e apoiado pela FCT – Fundação para a Ciência e Tecnologia, onde ambas estiveram envolvidas.

O terceiro artigo, também da autoria de Cristina Parente, tendo igualmente, como ponto de partida, o Projeto de Investigação atrás mencionado, propõe-se analisar o estado do Empreendedorismo Social em Portugal, a partir das características e da comparação dos modelos de gestão e de intervenção, praticados pelas organizações do que é designado no artigo por «Terceiro Setor».

O quarto artigo é da autoria de Vander Casaqui, Doutor em Ciências da Comunicação, tendo realizado um projeto de Pós-doutoramento pela Universidade Nova de Lisboa, em 2013. É Professor e Pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Comunicação e Práticas de Consumo da ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing, em São Paulo. A sua abordagem visa caracterizar e analisar os discursos e as ideias de empreendedores sociais portugueses, a partir dos elementos recolhidos, na sua pesquisa de pós-doutoramento, junto dos concorrentes do Concurso FAZ – Ideias de Origem Portuguesa, organizado pela Fundação Calouste Gulbenkian, na sua edição de 2013, procurando sobretudo «compreender as relações entre o novo espírito do capitalismo, a cultura empreendedora e o empreendedorismo social».

No quinto artigo, cuja autora é Ana Quintela, economista, Mestre em Economia Social e Solidária (pelo ISCTE-IUL), com experiências profissionais nas áreas do apoio e da dinamização do Empreendedorismo e do Desenvolvimento Comunitário, procura-se dar conta do «valor societal» (avaliado através de três dimensões – Inovação, Impacto e promoção do Empowerment individual e comunitário) do Empreendedorismo Social em Portugal, tendo em conta as informações constantes nos sites de algumas organizações, normalmente trabalhando e/ou apoiando projetos nesse domínio.

O sexto artigo, com co-autoria de duas Investigadoras (Yara Araújo e Sidinéia de Souza), sob coordenação de uma Professora da Universidade Estadual de Montes Claros – Minas Gerais (Luciene Rodrigues), aborda uma das experiências mais inovadoras e desafiantes de Empreendedorismo Social / Solidário do Brasil, os Bancos Comunitários [3], analisando os princípios económicos, sociais e culturais em que assentam e as suas estratégias de enfrentamento das questões sociais (nomeadamente da pobreza e da exclusão social), através de instrumentos e soluções de Finanças Solidárias «de proximidade», a partir de casos de Minas Gerais.

Por último, este número da Revista de Economia Solidária pretende assinalar e dar a conhecer um acontecimento muito relevante, nestes domínios, que foi a criação, em Chãos (freguesia de Alcobertas, concelho de Rio Maior, distrito de Santarém), em 8 de agosto de 2015, da RPES – Rede Portuguesa de Economia Solidária, com 45 membros fundadores. Neste número dá-se a conhecer o seu Manifesto, que constitui a sua Carta de Princípios. Em próximos números dar-se-ão mais informações e notícias desta Rede, de que a ACEESA é co-fundadora e, portanto, a que fica ligada esta Revista.

A Revista de Economia Solidária pretende ainda prestar uma homenagem póstuma a Madeleine Hersent [4], que colaborou no número 7 da revista, e que, de forma inesperada e brutal, nos deixou em Setembro deste ano. Obrigado pelos teus contributos e pela herança que nos deixaste no domínio da economia solidária. Continuaremos a tua luta!

La Revue d' Économie Solidaire veut encore rendre hommage posthume à Madeleine Hersent [5], qui a collaboré dans le numéro 7 de notre journal, et qui, d' une manière inattendue et brutale, nous a quitté en septembre de cette année. Merci, madeleine, pour tes contributions et pour l' héritage que tu nous a laissé, dans le domaine de l' économie solidaire. Nous prendrons le relais de ton combat!

NOTAS

[1] Alguns autores chegam a acrescentar Adam Smith a esta lista, colocando-o como referência inicial e principal do Empreendedorismo Social e da Economia Social/Terceiro Setor, a partir da sua obra Teoria dos Sentimentos Morais (cujo título completo era Teoria dos Sentimentos Morais ou Ensaio para uma análise dos princípios pelos quais os homens naturalmente julgam a conduta e o caráter, primeiro de seus próximos, depois de si mesmos), publicada, pela primeira vez, em 1759, ou seja, antes da sua obra mais conhecida e mais marcante e influente (para a evolução da Ciência Económica), A Riqueza das Nações (cujo título completo era Uma Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações), publicada, em primeira edição, em 1776. Desvalorizando (e até invertendo) esta sequência (que não é invalidada pela existência de edições, de ambas as obras, que lhe são posteriores), estes autores parecem sobretudo ignorar que, na sua formulação inicial, a Economia Social se opunha precisamente à Economia Política de Adam Smith, conforme explicitamente defendia e afirmava Charles Gide, um dos seus principais teóricos dos finais do século XIX/princípios de XX.

[2] Algumas das mais recentes são, por exemplo: Boullosa, Rosana de Freitas (org.)(2014), Dicionário para a Formação em Gestão Social, Salvador (Bahia): Editora CIAGS; Cançado, Airton Cardoso, Pereira, José Roberto e Tenório, Fernando Guilherme (2015), Gestão Social: epistemologia de um paradigma, Curitiba: Editora CRV, 2ª edição; Gaiger, Luiz Inácio (2015), «A Economia Solidária na contramarcha da Pobreza». Sociologia, Problemas e Práticas, nº 79, pp.43-63 (onde argumenta no sentido da «conveniência de uma abordagem singular do empreendedorismo no contexto da economia solidária e, em certos aspectos, no campo mais amplo das pequenas empresas» (pág. 43); e Laville, Jean-Louis (2015), Asociarse para el Bien Común - Tercer Sector, Economia Social y Economía Solidaria, Barcelona: Icaria-Antrazyt.

[3] Existem neste momento (dados de outubro de 2015) 107 Bancos Comunitários no Brasil.

[4] Madeleine Hersent era socióloga, directora da ADEL (Associação para o Desenvolvimento Económico Local), em França, desde 1983, e co-fundadora do IRES (Instituto de Investigações Económicas e Sociais) e do MES (Movimento para a Economia Solidária), que junta 22 redes de Economia Solidária em França

[5] Madeleine Hersent était sociologue, directrice de l' ADEL (Association pour le Développement Économique Local), en France, depuis 1983, et co-fondatrice de l' IRES (Institut de Recherches Économiques et Sociales) et du MES (Mouvement pour l' Économie Solidaire), qui regroupe 22 réseaux d' Économie Solidaire en France.

EMPRESAS, EMPRENDEDURISMO Y EMPRESARIADO SOCIAL

Jordi Estivill Pascual

Profesor emerito de Política Social de la Universidad de Barcelona (1981-2002).
Profesor desde el año 2002, del mestrado de Desarrollo, Diversidades Locales y Desafios Mundiales y, desde el año 2005, del mestrado de Economia Social y Solidaria del ISCTE de Lisboa.
Ex Director del Gabinet D'Estudis Socials de Barcelona (1984-2002). Cooperativa especializada en investigación, asistencia, formación y evaluación de las políticas laborales y sociales.
Miembro actual de la Red Catalán de la Economia Solidaria y del Consejo Científico de RIPESS – Europa.
Experto en política social Europea habiendo participado en múltiples encuentros y programas como investigador y evaluador. Colaborador de la dirección de EAPN del programa europeo «Bridges» que se aplicó en Francia, Bélgica, Rumania. Bulgaria, España y Portugal.
Premio a la mejor trayectoria profesional en el campo social otorgado por el gobierno catalán (2010).
jordi_estivill@hotmail.com

PALABRAS-CLAVE
ECONOMIA SOLIDARIA
EMPRENDEDURISMO
EMPRESARIADO SOCIAL
ECONOMÍA SOCIAL
INNOVACIÓN SOCIAL

RESUMO
De acuerdo con su política de dedicar cada número a un tema monográfico, la REVISTA DE ECONOMIA SOLIDARIA adoptó la idea de tratar la cuestión de las empresas, el emprendedurismo y el empresariado social. La decisión era un tanto arriesgada. Ya que en los últimos tiempos, la cantidad de literatura dedicada a ellas ha sido tan ingente que los que se interesan por estos temas se han visto inundados, casi ahogados por esta ola.
Esta ola discursiva trae de todo. De modo que se encuentran en ella análisis más o menos científicos, retrospectivas históricas, ensayos rigurosos, verificaciones empíricas, al lado de declaraciones pomposas, definiciones confusas y sobretodo enormes cantidades de mensajes optimistas sobre la figura del empresario social, al que se adjudican todas las capacidades y virtudes.

Así pues, dos riesgos acechaban al elaborar este número. Uno era hacer como el gato blanco del Doctor No que se deja acariciar con complacencia por este y observa sus maquinaciones esperando ver reconocida su complicidad con un plato de leche. Es decir, quedarse en un plano de observación pasiva y complacida del fenómeno. El segundo era ponerse encima de la ola y dejarse llevar por ella. Hacer de surfista. Es decir volver a repetir la gran mayoría de los discursos habituales y convencionales que constituyen a la vez la ola y la moda. No es esta la intención de este número de la revista. Su objetivo es más bien el de clarificar los conceptos, saber de dónde viene la ola, definir su itinerario, ver a qué responde la moda y como se presenta, reflexionar críticamente sobre el uso y el abuso del empresariado, el emprendedurismo y las empresas sociales, intentar poner en evidencia sus límites y contradicciones, sin ignorar sus posibles capacidades. Este sería el potencial valor añadido y diferencial de este número de la REVISTA ECONOMÍA SOLIDARIA.

1. Una ola desbordante

De acuerdo con su política de dedicar cada número a un tema monográfico, la REVISTA DE ECONOMIA SOLIDARIA adoptó la idea de tratar la cuestión de las empresas, el emprendedurismo y el empresariado social. La decisión era un tanto arriesgada. Ya que en los últimos tiempos, la cantidad de literatura dedicada a ellas ha sido tan ingente que los que se interesan por estos temas se han visto inundados, casi ahogados por esta ola. En el ancho mundo de la economía social, no hay cenáculo, conferencia, seminario, taller, articulo divulgativo o sesudo libro que no salude más o menos entusiásticamente el advenimiento de la era de los empresarios sociales. La ola ha desbordado a este mundo y ha invadido incluso a los medios de comunicación de masas. Y no sería nada extraño descubrir que más de una red social está llena de pretendientes a ser empresarios sociales que piden consejos y de expertos que se los dan. Gobiernos, bancos, instituciones europeas e internacionales, plataformas y redes locales y transnacionales, universidades, mundo asociativo, sociedades asesoras venden cada día las excelencias de estas «nuevas figuras». Además, la crisis actual ha acelerado el interés por ellas, su uso y abuso e incluso su exaltación.

Esta ola discursiva trae de todo. Desde aguas cristalinas hasta lodo encharcado. De modo que se encuentran en ella análisis más o menos científicos, retrospectivas históricas, ensayos rigurosos, verificaciones empíricas, al lado de declaraciones pomposas, definiciones confusas y sobretodo enormes cantidades de mensajes optimistas sobre la figura del empresario social [1], al que se adjudican todas las capacidades y virtudes. Desde este punto de vista se trataría de un nuevo personaje mixtura de Dom Sebastiao y James Bond capaz por un lado, de colmar todas las expectativas y demandas de los ciudadanos que buscan empleo o que se encuentran en la pobreza y la exclusión social y por el otro, de utilizar los últimos inventos tecnológicos y gerenciales para vencer al Doctor No de la crisis. La complejidad, la confusión e incluso la manipulación crecen aun más, cuando al personaje se le añade la idea de la innovación social [2].

Así pues, dos riesgos acechaban al elaborar este número. Uno era hacer como el gato blanco del Doctor No que se deja acariciar con complacencia por este y observa sus maquinaciones esperando ver reconocida su complicidad con un plato de leche. Es decir, quedarse en un plano de observación pasiva y complacida del fenómeno. El segundo era ponerse encima de la ola y dejarse llevar por ella. Hacer de surfista. Es decir volver a repetir la gran mayoría de los discursos habituales y convencionales que constituyen a la vez la ola y la moda. No es esta la intención de este número de la revista. Su objetivo es más bien el de clarificar los conceptos, saber de dónde viene la ola, definir su itinerario, ver a qué responde la moda y como se presenta, reflexionar críticamente sobre el uso y el abuso del empresariado, el emprendedurismo y las empresas sociales, intentar poner en evidencia sus límites y contradicciones, sin ignorar sus posibles capacidades. Este sería el potencial valor añadido y diferencial de este número de la REVISTA ECONOMÍA SOLIDARIA.

2. Intentando clarificar los conceptos

No es una exageración empezar afirmando que empresas sociales existen desde que los hombres y mujeres se organizan colectivamente para luchar contra la escasez y por su supervivencia. Si se acepta esta genérica definición entonces este tipo de iniciativas han existido desde tiempos remotos. Tanto en sus actividades cazadoras como en las mas sedentarias los colectivos humanos debían organizarse, dotarse de recursos (Instrumentos, conocimientos,..), planificar su trabajo, distribuírselo según sus capacidades, coordinar sus actividades, mesurar sus esfuerzos con respecto a los resultados obtenidos y distribuirlos entre ellos, buscar nuevas estrategias e instrumentos que los mejorasen, estar pendientes de los factores externos que podían influenciar su quehacer. Es presumible que estas funciones se diferenciasen y unos ejerciesen labores más coordinadoras y directivas y otros más ejecutivas. E incluso es pensable que como así lo hicieron los utópicos del siglo XVI y del XIX que estas funciones fuesen rotatorias. O sea que el conjunto de estos trazos que caracterizan a las empresas sociales, a los empresarios

y emprendedores sociales no son un invento de la modernidad y se han producido con formas diversas a lo largo de muchos siglos. Aunque no se llamasen así. Por lo tanto, cuando se pretende que estas figuras son nuevas y solamente actuales se falsea la historia y se enmascara la realidad actual.

Lo que no impide reconocer que estas nociones se van formalizando de otra manera cuando, con el capitalismo, primero comercial y luego industrial, las sociedades económicas que se van creando destruyen la democracia interna y reparten el poder en función de la posesión del capital. Este busca maximizar su beneficio y organiza la vida productiva de forma jerárquica en la que unos deciden y otros aportan su fuerza de trabajo. A los que deciden, sean tenedores del capital o delegados del mismo, se les llama cada vez más empresarios. Es decir, dirigentes de empresas cuyo objetivo es el lucro.

Frente a este modelo, se erige otra tradición, tan antigua como la primera, pero que también adquiere carta de naturaleza en el siglo XIX, por la cual determinados colectivos populares van descubriendo que ellos también pueden hacer frente a sus necesidades y crean iniciativas económicas para resolverlas. Las cooperativas de consumo, las productivas, las sociedades de resistencia, las de socorros mutuos tienen varios elementos diferenciales con respecto a las anteriores formulas capitalistas. Se guían por la necesidad y utilidad colectiva, intentan organizarse democráticamente, una voz, un voto, la primacía se encuentra en las personas y el trabajo y no en el capital y a menudo tienen un proyecto alternativo frente a la organización social, económica, cultural y política de su entorno. Combinan organización societaria y cooperativa con la dimensión económica. Sus dirigentes raramente se autocalifican de empresarios.

Si esto es así, quien puede decir que no eran empresas sociales y que este no sería el origen de las verdaderas empresas sociales. Es importante recordarlo porque en el debate actual, reivindicar una noción diferente de las empresas sociales conectada con esta historia ciudadana y popular ofrece un contrapunto necesario frente a la literatura dominante. Esta ha conseguido que, durante mucho tiempo, solo se hablase de la empresa y del empresario, tout court,

que desapareciese el concepto de empresa social, que volviese a aparecer cuando le ha convenido, y que el otro modelo utilizase cada vez más la terminología del mundo asociativo (tercer sector, privado social, ONG, organizaciones voluntarias,…) o tuviese que acudir al de economía social para identificarse como conjunto.

En su perspectiva más lúcida, la producción que expresa los intereses capitalistas insiste en las legitimaciones que autores como Schumpeter o Say, por cierto uno de los autores más citados en los inicios de la economía social en Portugal[3], o Drucker e incluso Stevenson han dado a la figura del empresario y al calificativo más genérico de emprendedurismo social[4]. Cada uno de ellos, ha encontrado argumentos para explicar y justificar una función empresarial definida casi siempre en términos individuales. El primero que escribe su libro después de la crisis económica de 1929, sitúa la función empresarial en el proceso de creación /destrucción del capitalismo, otorgándole capacidades de cambio porque reforma los procesos productivos, aplica invenciones organizativas y técnicas, crea nuevos productos. Nos invita a repensar en la estimulante y compleja perspectiva de la innovación social. Say a inicios del mismo siglo ya había afirmado que el empresario era quien dirigía los recursos económicos hacia sectores de mayor productividad, quien infundía valor social y económico. Drucker insiste en la combinación de oportunidades y en su mejor aprovechamiento, mientras que Stevenson, que pertenece a la más moderna escuela de la universidad de Harvard, pone de relieve la capacidad de utilizar y movilizar recursos propios y ajenos. La lista de autores e investigadores que han intentado encontrar la fundamentación y las características del modo de hacer del mundo empresarial es ingente. No se puede, aquí, entrar en ello. Simplemente hay que señalar que se ha producido una cierta autonomización de la figura del empresario con respecto a los propietarios del capital especialmente en las grandes empresas, no así en las pequeñas y en las empresas familiares.

Quizás sea más útil recorrer a los diccionarios, viejos amigos que a veces ayudan a descifrar las palabras. Las lenguas latinas tienen la posibilidad de distinguir entre emprendedor y empresario.

La primera, si se hace un pequeño ejercicio etimológico, parece que ya se utilizaba en Francia en el siglo XV bajo la forma de «entrepreneur» que proviene de la conjunción del latin «In» y «Prendere» y que fue perfilándose posteriormente, adoptando diversos sentidos: quien se pone a hacer algo, se compromete a realizar ciertos trabajos, ataca, acomete o intenta ganar a alguien. Se traduce por empreendedor (Portugués), emprendedor (Castellano), imprenditore (Italiano), emprenedor (Catalán), que en su acepción más actual, seria quien emprende, quien tiene iniciativa, quien inicia un proyecto, una obra, e incluso se lanza a una aventura, con un cierto grado de riesgo o de dificultad. Por esto se dice de él que «es atrevido, decidido, activo, que se atreve con lo desconocido, que explora diferentes alternativas». Es por lo tanto, una definición muy amplia, utilizada también por el inglés, que puede abarcar tanto actividades científicas, exploratorias, deportivas, culturales, artísticas y lúdicas, como económicas y sociales. Además a medida que se ha ido utilizando en diferentes situaciones ha ido ampliando su ámbito de aplicación[5].

¿Un emprendedor es diferente de un empresario?. Sí y No. No, porque el termino empresario va ligado íntimamente a la noción de empresa y la mayoría de las creaciones empresariales tienen aspectos de atrevimiento, de inicio de actividades que se proyectan hacia un futuro relativamente desconocido e incierto. Si, ya que el ánimo de lucro, la búsqueda de beneficio y de remuneración del capital parecen bastantes inherentes a las funciones y motivaciones del empresariado, como ahora se le entiende. Mientras que para el emprendedor no lo son necesariamente, puesto que puede buscar otras finalidades como pueden ser científicas, del descubrimiento, del placer, del reconocimiento, del juego… Sí, hay diferencias, porque la noción de emprendedor va mas allá, es mas «abrangente», tiene un mayor alcance, que la de empresario. En los descubridores portugueses habían, sin duda, chispas y halitos emprendedores pero raramente actuaron como empresarios. Incluso se puede afirmar que bastantes de estos, no son especialmente emprendedores. Pueden llegar a ser rutinarios, repetitivos y continuistas. Serian los empresarios administrativos de Stevenson.

Hay que reconocer que como los dos conceptos son bastante ambivalentes y de contornos imprecisos, ello puede llevar a equívocos y ambigüedades, o a que se puedan utilizar en una misma frase con sentidos diferentes. Por ejemplo: «Colon fue un gran emprendedor que acometió grandes empresas». Ni todos los empresarios son emprendedores, ni todos los emprendedores son empresarios. Pero, cuando las dos palabras se utilizan indistintamente se hace un reduccionismo conceptual y teórico. Hay que ser conscientes de ello. Sobre todo porque una parte considerable de la literatura actual convierte en sinónimos a ambos términos. Y aun más, por cuanto la moda del emprendedurismo social tiende a identificar este concepto con el de empresariado social. Lo cual sería un signo de la fuerza del mercado y de las ideologías que genera, que acaban absorbiendo, raptando, chupando y tergiversando a muchos conceptos y practicas cuyos orígenes y contenidos eran distintos.

Aun se complican más las cosas cuando se añade el vocablo social. Gran parte de la complejidad proviene de la adjudicación a esta palabra de un contenido prescriptivo necesariamente positivo, por el cual lo social es justo, equitativo y saludable. No parece que las antiguas advertencias de Titmuss[6] que ponía el ejemplo de las políticas sociales nazis hayan sido muy escuchadas y una gran parte de responsables políticos, administradores públicos, trabajadores sociales, miembros de las organizaciones voluntarias y del tercer sector continúan pensando que el mero uso del adjetivo social ya es un símbolo inequívoco de buena voluntad, de filantropía, de perseguir el bien de los otros. Esto se refuerza cuando estos otros son pobres, marginados y excluidos. Una gran parte de la literatura actual sobre el empresariado social, en la que sobresale el banquero y premio nobel Yunus[7] y sus experiencias de microcrédito, insiste en que su misión social es luchar contra la pobreza y la exclusión.

Esto ha influenciado la ola actual sobre las empresas sociales, el empresariado social y el emprendedurismo social en la que la «misión», la responsabilidad, el valor, el compromiso se califican de sociales. A veces, se plantea como una compensación de las actividades especulativas, en otras ocasiones como un complemento de

lo económico, en otras como un retorno obligado por la moral y en las de más allá, como una filantropía moderna o como un capitalismo de faz humana… Se puede incluso emitir la hipótesis que a través de esta «socialización», proveniente del mundo privado lucrativo, es decir, esta ocupación sucesiva del campo social, lo que se está haciendo es una tentativa para substituir a la intervención pública y limitar los derechos sociales. De hecho, esta estrategia ya ha empezado en muchos países donde son los gobiernos y la administración pública quienes delegan a las empresas privadas, sean lucrativas o no, y lanzan programas de promoción del empresariado social. Proyectando hacia un futuro, no tan lejano, esta hipótesis se puede alargar pensando en la posibilidad de introducir criterios mercantiles en los hasta ahora sacrosantos dominios públicos de la protección social.

No se trata de defender al estado, sino de mostrar como el posible rapto de lo social en manos del mercado puede acabar con el anterior modelo de equilibrio Keynesiano y como las ideas neoliberales van penetrando en las políticas gubernamentales y la opinión pública. No se trata solamente de un combate en el terreno de las ideas, sino también en el de las prácticas. Puesto que es en los años ochenta y noventa del siglo pasado que en Europa una parte del mundo asociativo bascula hacia la inserción por lo económico y surgen nuevas organizaciones que quieren actuar en el campo social, económico y ecológico, a las que se les van a llamar empresas sociales. Al mismo tiempo que en las escuelas de negocios de las universidades más punteras (Harvard, Yale, Stanford, Princeton,…) de los Estados unidos surge una inédita aproximación al «Social Business».

3. Itinerarios transatlánticos, irradiación y realidades locales de las empresas sociales

Después de esta pequeña excursión por los términos y los conceptos, puede ser clarificador, presentar brevemente su itinerario. Primera sorpresa, es un viaje transatlántico. Es decir que atraviesa el gran charco. Lo cual no acostumbra a ser muy frecuente. Por cuanto si bien las relaciones de los científicos sociales entre Estados Unidos y Inglaterra son abundantes ya lo es menos que el salto al viejo continente se realice tan rápidamente. El foco inicial se sitúa en el primer país. El punto de llegada en Europa, en el segundo. Después de Londres ha pasado el canal de la Mancha y se ha instalado en Bruselas, donde la Comisión Europea se ha convertido en los últimos años, en uno de sus principales propagadores y propagandistas. Segunda sorpresa, la aceptación de unas ideas surgidas en otra cultura económica y social se convierte en una moda, casi siempre acrítica salvo excepciones[8], ampliamente seguida en el viejo continente. Muy probablemente esta moda del empresariado social se explica porque: 1) ofrece a los gobiernos, en un periodo de restricciones presupuestarias, la posibilidad de desresponsabilizarse de proveer de bienes y servicios colectivos a menor coste, con el argumento de «una mayor eficacia y eficiencia», 2) ofrece al mundo empresarial la posibilidad de recuperar su prestigio y adquirir nuevas legitimaciones al intervenir en el campo social, además de un mercado potencial, 3) ofrece al mundo asociativo nuevos campos de actuación y potenciales fuentes de financiación y 4) ofrece al conjunto del sistema, sin modificar ninguno de sus parámetros fundamentales, una puerta de salida, una oportunidad para intentar convencer que mediante la implicación y los esfuerzos de los ciudadanos se puede luchar contra la crisis. Así, la moda se ha extendido por todo el mundo. Esta irradiación y replicación «urbi et orbe» por encima de las culturas locales sería una tercera sorpresa.

No parece que esta última sorpresa sea muy real, ya que se puede constatar que la llegada a la parte continental de Europa no es tan pacifica[9] y que el contexto de cada país acaba por influir en la adaptación de estas ideas. Ellas nacen y se consolidan en la década de los

ochenta y noventa, en Estados Unidos, el corazón del capitalismo, en el seno de una matriz protestante, ligadas a una filosofía del merito, del esfuerzo individual, de la competencia, del compromiso con la comunidad y del enaltecimiento de las virtudes empresariales, con un peculiar sistema público de protección social. En esta visión, la filantropía personal, el mundo asociativo («Third Sector», Non Profit») y fundacional deben compensar aquello que ni el mercado ni el estado son capaces de hacer. De modo que existiría un inédito campo de actuación y una obligación moral por la que hay que devolver a la comunidad lo que esta permite ganar y esta debe reconocer positivamente a quienes cumplen con esta misión social. Son los empresarios sociales que actúan a través de las empresas sociales. Tanto unos como otras se legitiman triplemente por cuanto haciendo negocios originarían empleo, pagarían impuestos y sobretodo crearían riqueza, innovarían en la gestión, en la producción y en el mercado y afrontarían problemas societarios o de determinados colectivos más desfavorecidos.

Esta visión fácilmente conecta con el clima cultural y económico **británico** donde las Charities tienen una larga tradición y que, como país, comparte parte del American way of life. No es de extrañar que en un periodo dominado por el thatcherismo y que después continuaría con la tercera vía de Blair, floreciesen las ideas del privado social lucrativo para utilizar una terminología italiana. De hecho, es este último gobierno quien crea en 2001 la Unidad Empresa Social en el Departamento de Industria y Comercio. La definición que formula es significativa: «Una empresa social es un negocio con objetivos sociales prioritarios, cuyos resultados son reinvertidos en la empresa o en la comunidad más que dirigidos a la maximización de los beneficios de los propietarios». Es una definición paraguas en la que debajo de ella cabe casi todo. Así, no es sorprendente que las cifras[10] del número de empresas sociales en el Reino Unido bailen entre 284.000, 71.000 y las 9.500 de 2014, que se acomodan a la definición de las CIC («Community Interest Company») que es una fórmula legal creada en 2004.

Dos años antes, la Unidad había publicado un significativo informe («Social entreprises: a strategy for success») en el que no se esconde el origen americano y se muestra una clara voluntad de influenciar al resto de Europa. También insiste en la importancia del ambiente favorable y de las entidades de soporte. En el año 2006 se formula una nueva estrategia («Social enterprise action plan») con medidas específicas de soporte a las empresas sociales. Las cuales son integradas en la agenda gubernamental de la «Big society» de 2010. En los años 2011 y 2012 se lanzan la «Growing the social investment market: a vision and strategy» y la «Big Society Capital», en las que se ponen en marcha un conjunto de mecanismos financieros de soporte. En el año 2013 se empieza a aplicar la recomendación por la que en los concursos públicos se debe tener en cuenta a las empresas que tengan finalidades socio económicas y medio ambientales y por fin en 2014 se han introducido unas exacciones fiscales para las personas que ayudan económicamente a las empresas sociales[11]. A través de estos procesos se han creado grupos de presión, redes y servicios de soporte como Social Enterprise UK (SEUK), Social Firms UK, Global Social Entrepreneurship Network (GSEN), servicios financieros intermediarios Social Investment Finance Intermediaries, una entidad especifica de inversión Big Society Capital,…Todo un arsenal que favorece la implementación de las empresas sociales en el Reino Unido.

Como se decía, el aterrizaje de las ideas de ultramar en la Europa continental no fue tan fácil ya que debieron enfrentarse con realidades que tenían su propia historia y con un contexto que también era distinto. Los diferentes estudios comparativos realizados entre Estados Unidos y Europa muestran[12] que en esta: **1)** existía una, larga y en algunos países amplia, tradición del cooperativismo y del mutualismo que se aglutinaba cada vez, más alrededor del reemergente concepto de la economía social, **2)** la crisis del petróleo de los setenta estaba afectando gravemente al mercado de trabajo, creando un desempleo, especialmente importante en los parados de larga duración, y una pobreza, estructurales y por lo tanto las autoridades estaban preocupadas por ello y reforzaban sus medidas

socio laborales, **3)** emergía con fuerza la noción de exclusión social[13] y sus contrarios inserción, integración e inclusión social y quienes se ocupaban de ello creaban empresas que llevaban estos apelativos (empresas de inserción, WISE, Empresas Sociales de integración por el trabajo en la versión anglófona), **4)** el llamado estado del bienestar estaba siendo atacado ideológica y prácticamente, reduciendo algunas prestaciones y delegando algunos servicios, especialmente los del área del bienestar social, **5)** el mundo asociativo iba abandonando sus anteriores perspectivas caritativas y de beneficencia y era más sensible a las dimensiones económicas y políticas, **6)** las instancias de la Unión Europea lanzaban algunos iniciativas experimentales como ERGO y los programas anti pobreza y empezaban a abrir la puerta trasera[14] para que la economía social entrase por ella, **7)** se empezaba a ser cada vez más consciente de la globalización, se querían transformar las relaciones Norte Sur (comercio justo) y las experiencias de desarrollo local se desplegaban, **8)** nacían centenares de iniciativas socio económicas, que recogían algunos lemas del mayo 68 (critica a la burocracia y la competencia, calidad en el trabajo, autogestión y participación, derecho a la diferencia,…), que se reconocían en nombres tales como la nueva economía social o la economía alternativa y que poco a poco se formalizarían alrededor de la economía solidaria especialmente en Francia. Bélgica, España y Portugal.

Por otro lado, a mediados de los años noventa cuando las concepciones americanas están en pleno auge, en Europa se constituye EMES, concretamente en 1996, que aglutina una gran parte de investigadores y expertos de esta región. Esta red que se apoya en las ayudas financieras europeas se lanza al estudio de las empresas sociales determinando analíticamente nueve criterios que definen un tipo ideal, en el sentido Max Weberiano, que permite comparar la diversidad de las situaciones en Europa[15]. Esta diversidad queda ampliamente reflejada en las múltiples publicaciones, fruto de las investigaciones comparativas de esta red[16] que ha continuado sus trabajos hasta nuestros días. Sus criterios definitorios han sido ampliamente seguidos y utilizados. Hubo otras iniciativas, quizás más modestas y menos conocidas y que por ello vale la pena que sean explicadas.

Una primera tentativa de delimitación a escala europea tuvo lugar en Beaune (Francia) en 1992 bajo la óptica francesa de la inserción por lo económico. El coloquio auspiciado por la Comisión y organizado por el CJDES (Centro de jóvenes Dirigentes de la Economía Social) reunió unos 400 participantes del área latina[17]. En sus conclusiones se declaraba que se quería romper con una tradición socio asistencial de la inserción y que se quería situar a esta en la perspectiva empresarial y europea. En el mismo año en Berlin[18] y dos años después en Dessau tuvieron lugar dos encuentros en los que la mayoría de sus muchos participantes provenían del mundo anglosajón, bajo una óptica de las ayudas mutuas, las empresas sociales y comunitarias y el desarrollo económico local[19]. En 1995, con el sugestivo título» Las empresas sociales una oportunidad para Europa», la Confederación Europea de Cooperativas de Producción (CECOP) convocó un encuentro en el que se presentaron nueve informes nacionales[20]. La Comisión Europea que había publicado el Libro Blanco de Delors en 1993[21] y el Informe sobre Iniciativas Locales de desarrollo y Empleo en 1995[22] y había encargado otros trabajos[23], empezaba a interesarse por las empresas sociales y afirmaba su posición de ligar a estas y al desarrollo económico local con los yacimientos de empleo. Encargó varios estudios: uno al Instituto Korpi de Suecia[24], otro al Consorcio Italiano Gino Matarelli[25] y un tercero a la red CNEI, BAG Arbeit, GES[26]. El GES, cooperativa de investigación de Barcelona, siguió con estos trabajos[27]. Colaborando con el Polo Europeo de las Fundaciones de la economía Social fundado en 1996, gestionando varios proyectos europeos en los cuales se analizaba la situación de las empresas sociales y la economía social en Bélgica, Francia, Italia y España. En el año 1997, la Comisión estableció por primera y única vez un programa específico sobre el tercer sistema y el empleo que tuvo una considerable importancia en la emergencia de las experiencias[28] en la Unión Europea.

4. Trazos del panorama actual de las empresas sociales

Para comprender mejor la irradiación de las nociones de empresas y empresarios sociales quizás sea conveniente dibujar los trazos del panorama actual. Hay dos países, **Francia y Italia,** donde existían experiencias concretas y diferentes denominaciones muy usadas. Por eso, la noción de empresas sociales o se identificaba con ellas o se quedaba al margen. En el primer país, existían varias formulas (Entreprises d'Insertion, Regies de Quartier, CAVA, ETTI. Empresas intermediarias…) que designaban a las nuevas iniciativas surgidas en los años ochenta alrededor de la inserción por lo económico. Sobre todo, había una realidad y un concepto, el de la economía social, que dominaba el panorama. En 1980, el conjunto de sus actores proclamaron una carta que definía sus valores y características. Igual sucedió unos años más tarde en Valonia. Además emergía la perspectiva de la economía solidaria [29].

Después ha llovido mucho en **Francia** y no es posible explicar las múltiples vicisitudes de su evolución. Pero, la economía social, a menudo, con el añadido solidaria que se ha ido diferenciando, han avanzado considerablemente: reconocimiento gubernamental, «États Généraux» de 2011, ley de la economía social y solidaria de 2014, Cámaras Regionales, Polos Territoriales de Cooperación Económica, múltiples redes… De todos modos, aun hoy en día, todos los trabajos reconocen que a los conceptos de empresa social y de empresario social les cuesta abrirse camino en el hexágono, aunque existan movimientos que los preconizan (Mouvement des entrepreneurs sociaux [30]). En el marco de una economía social integrada por 180.000 asociaciones, 24.000 cooperativas, 7.200 mutuas y 1.100 fundaciones, los últimos datos [31] dan alrededor de 350 SCICs , unas 120 Régies de Quartier y aproximadamente unas 4.000 empresas de inserción, comprendidas todas las modalidades

En **Italia**, algunos autores [32] afirman que ha sido en este país donde se utilizó por primera vez el término «Impresa Sociale» aplicado, de todos modos, a las cooperativas sociales. El cooperativismo tiene una historia [33] y una presencia considerables en este país. Las cooperativas sociales [34], nuevo fenómeno surgido en los ochenta a partir de los procesos de desinstitucionalización (manicomios, cárceles grandes residencias,..) y que después de un buen número de leyes regionales se plasma jurídicamente en la ley estatal de 1991, difícilmente entraban en las definiciones americanas. Mientras que el modelo de las cooperativas sociales ha irradiado hacia otros países como Hungría, Polonia, Grecia, Portugal, España, e incluso Francia con las SCIC (Sociedades Cooperativas de Interés Colectivo). La situación itálica, que es muy plural, escurridiza y dinámica a escala local y menos canalizada verticalmente que la francesa, se escapa a una sola definición. Se utilizan [35] «Terzo settore, privato sociale, ONLUS» e incluso «economía civile» [36]. Ni la noción de empresa social ni la de economía social han sido preponderantes [37] y ahora asoma cada vez más la de «economía solidale» [38] que se está plasmando en un conjunto de leyes regionales que la reconocen alrededor de los GAS (Grupos de compra solidaria), los DES (Distritos de economía solidaria) y los circuitos de proximidad.

En los últimos cinco años se ha producido una aceleración de los estudios transnacionales. Una segunda generación. Puesto que si bien en la segunda mitad de los años noventa del siglo pasado se generó una primera generación de estudios, ahora se origina otra. La cual permite dibujar un panorama de la situación actual. De entre estos análisis, cabe destacar el realizado por el Instituto Austriaco de las PME en 2007, los denominados SELUSI, SEFORÏS y el último mapeamiento de 28 países publicado el año pasado. El primero [39] se llevó a cabo en 31 países y existe un informe para cada uno de ellos. El segundo se ha desarrollado entre 2009 y 2010 en cinco países (Gran Bretaña, España, Rumania, Hungría y Suecia) sobre la base de 581 entrevistas a dirigentes de empresas sociales [40]. El tercero abarca 8 países de la Unión además de Rusia y China y cuenta con una base de datos de 550 entrevistas. El mapeamiento se ha aplicado, como continuación de la Acción 5 de la SBI («Social Business Iniciative») de la Comisión, desde abril 2013 a los 28 países de la Unión además de Suiza. En este trabajo [41], además, de los informes nacionales se recogieron los resultados de 350 entrevistas. Todas estas investigaciones tienen una intención comparativa transnacional. Todas ellas tienen

un esquema propio, más o menos discutible, que deben seguir los informes nacionales y todas ellas han sido financiados por diferentes programas Europeos. Con su lectura se tiene una visión actualizada de las empresas sociales en la Unión Europea.

En **Alemania**, aunque se afirma[42] que el desarrollo de su estado del bienestar y la falta de una única definición y de un marco legal han dificultado el progreso de las empresas sociales, se reconoce un creciente interés por ellas[43]. En los **países escandinavos**[44] en los que la potencia de la intervención pública no ofrece dudas, la noción de las empresas sociales ha llegado en los últimos tiempos y se aprovecha de sus resquicios y de las últimas medidas privatizadoras en el sector sanitario y educativo. Domina la formula cooperativa como en Dinamarca y Suecia. En **Finlandia**, según la nueva ley de 2004 que identifica a las empresas sociales como las que deben tener por lo menos un 30% de discapacitados o de parados de larga duración, solo se habían registrado 91 hasta 2007. En **Suecia** se ha producido un rápido y reciente incremento: las empresas sociales son jóvenes y de poco volumen, se diversifican, y se distinguen por la participación de sus miembros[45], lo que es significativo en las guarderías y parvularios que son gestionadas por los padres.

No deja de ser relevante que la implantación de las empresas sociales en **Europa del Este**[46] sea bastante dependiente de los fondos europeos y americanos, que adopte tonalidades mercantiles y que la irradiación hacia Hungría y Rumania se haga de la mano del British Council y de otras plataformas como AshoKa y otras entidades consultoras. La importancia de este tipo de entidades (diseño, asesoramiento, búsqueda de fondos, formación, evaluación y auditorias,…) en la llegada y la implantación de la nueva ola ha sido relevante en muchos países. Tanto, que se ha podido señalar la paradoja que a veces hay más entidades asesoras y promotoras que empresas sociales. En muchos **países Bálticos y en los Eslavos** existía una tradición cooperativa y de ayudas mutuas pero que fue desvirtuada en el periodo llamado socialista. Por eso determinadas palabras son rechazadas y se tiene una imagen muy negativa de determinadas iniciativas colectivas, como las cooperativas, controladas antes por el régimen. Por otro

lado, la falta de una potente sociedad civil, la rápida transición de una economía estatalizada a una mercantilizada no han permitido una fuerte implantación de las empresas sociales. Las que existen están ligadas a la inserción de los colectivos marginados, especialmente los discapacitados, a la reorganización privatizadora de los servicios sociales y a proyectos de desarrollo local[47].

En **Portugal**, la situación es compleja. Gracias a un buen número de investigaciones y publicaciones se puede dibujar una presentación esquemática y sintética que puede poner de relieve que:

- existe una notable tradición cooperativa[48] y mutualista[49] que proviene, por lo menos del siglo XIX,
- hay que recordar que la Constitución, resultado de la revolución de los claveles, abre un inédito espacio social y cooperativo que no es ni lucrativo ni público,
- la crisis económica actual y las medidas impuestas por la troika han supuesto un fuerte quebrantamiento de una economía ya de por si frágil, una degradación tangible de las condiciones de vida y de trabajo, y un incremento de la pobreza y la desigualdad,
- es innegable la fortaleza de un movimiento asociativo que reviste peculiares características[50] (IPPS, Misericordias, ONG,..) y que es muy dependiente de los subsidios públicos e influenciado por la Iglesia Católica. La denominación de tercer sector, aunque discutida[51] ha sido bastante aceptada,
- hay un uso histórico de la terminología de economía social, pero durante el Salazarismo cayó en desuso. El nuevo uso de esta terminología es relativamente reciente[52] y cada familia (cooperativas, asociaciones, mutuas, fundaciones) de los que la componen, sigue su lógica, tienen sus propias Uniones y Federaciones que solo últimamente se encuentran, se reúnen y empiezan a ponerse de acuerdo en la cúspide (CASES, CNES),
- hay una ley reciente (2013) que formaliza y ordena mínimamente a la economía social, y una aplicación de la cuenta satélite[53] que da el resultado que el conjunto de la economía social representaría el 2.8 % del producto nacional y el 5.5% del empleo remunerado,
- existe una efervescencia mediática alrededor del empresariado

social y la innovación. Los artículos de Cristina Parente y el de Valter Casaqui de esta revista, ponen de relieve como estas nociones, minoritarias pero ascendentes, se manifiestan en la realidad Portuguesa y las formas que adoptan. Pero, solo un cuarto de las 81 organizaciones sociales entrevistadas tiene una clara vocación empresarial. Hay ciertos grupos e instituciones modernizantes interesados en ello[54] y muy recientes medidas y programas públicos (Innova. Decreto 2014) para su soporte y promoción. Muy probablemente estos esfuerzos son vistos con un cierto grado de escepticismo por los dirigentes históricos de las organizaciones asociativas que según todos los estudios están muy lejos del mercado, no toman riesgos y siguen pensando en el maná estatal. Difícilmente se consideran empresarios y esto se refleja en los modos de gestión y organización interna[55]. Su cultura y su clima[56] continúan ancladas en la beneficencia y los modos de intervención tradicionales. Al mismo tiempo, hay una renovación del mundo asociativo que se interesa cada vez más por el mercado de trabajo, el desarrollo local, la cultura, el medio ambiente, la cooperación internacional y los derechos ciudadanos,

- quizás sea de la articulación entre el movimiento asociativo[57] y el desarrollo local[58] del que han salido las experiencias más interesantes[59]. Igualmente el programa estatal redes sociales locales ha proporcionado algunas iniciativas colectivas estimulantes,
- las medidas de rendimiento mínimo, modificadas varias veces, tienen enormes dificultades para avanzar en inserciones económicas sostenibles y de calidad, las empresas de inserción[60] iniciadas con el mercado social de empleo de 1997 y desde arriba, tuvieron un primer periodo expansivo y luego su número ha disminuido, el microcrédito lanzado desde 1999, no alcanza los niveles medios europeos[61] y raramente va más allá de resultados individuales y familiares[62],
- precisamente el peso de la economía sumergida[63] y de las pequeñas empresas–el 99.7% de las sociedades no financieras–, crea un entramado[64] que sigue una lógica típica de la economía domestica, popular y de pequeña producción autónoma y artesana que inicia negocios para maximizar el bienestar y la reproducción de su familia, grupo o red[65]. No necesariamente siguen una lógica de acumulación capitalista,
- los inicios de la economía solidaria a finales de los ochenta en las Azores[66] están ligados a la lucha contra la pobreza y la inserción de los colectivos afectados. Después, se ha desplegado por los huertos urbanos, el desarrollo local y comunitario, las tiendas de comercio justo, las asociaciones de producción artesanal, los mercados de intercambio, y un buen numero de iniciativas informales[67], para llegar al ámbito universitario y a una formalización teórica rigurosa[68]. Las ultimas noticias dan cuenta de una tentativa de crear una plataforma de promoción de finanzas alternativas (Congreso de Porto 2015) y una red portuguesa de economía solidaria.

El anterior y rápido panorama de la situación europea, pone en evidencia que si las palabras y las situaciones son relativamente distintas los problemas y retos son bastante parecidos. No hay una única definición aceptada por todo el mundo. Lo que para unos es visto como una riqueza y para otros es una dificultad. En todos los lugares existe un problema de financiación de las empresas sociales que, salvo excepciones, ven que se limitan las ayudas públicas, que son mayoritariamente su principal fuente de financiación. Aunque aumentan sus entradas provenientes de la venta de sus productos y servicios y de otras fuentes (cotizaciones, trabajo voluntario,..) no consiguen atraer considerablemente a los capitales privados. Quizás su escasa visibilidad y su relativo reconocimiento sean una explicación. De hecho, solo han promulgado leyes específicas Gran Bretaña, Italia, Finlandia, Bélgica, Dinamarca, Lituania y Letonia. En otros países, se ubican en esquemas legislativos más amplios, como la economía social (Francia, Portugal, España) o más restringidos como las leyes de cooperativas (Hungría, Grecia, Alemania, Polonia,…).

En Europa se pone el acento en el carácter colectivo de estas iniciativas y se puede reconocer la tipología propuesta por el artículo de Carlota Quintao y Cristina Parente en esta revista. Así, hay iniciativas, que se sitúan claramente en el mercado y de una

renovada perspectiva empresarial[69] con espíritu lucrativo que acepta e impulsa su responsabilidad social corporativa, el patronazgo y la esponsorización. También en esta perspectiva hay que poner al microcrédito en Europa, cuyas primeras experiencias provienen del Sur. Las hay, cuya virtualidad estriba en su capacidad de innovación. Las hay, cuya fuente de inspiración es la economía social más o menos convencional y por fin, las hay, cuya matriz es la economía solidaria. Esta pluralidad no constituye estrictamente un continuum y hay rupturas entre los diferentes tipos. Igualmente existen experiencias que tienen un pie en cada campo de juego y meten el gol donde pueden[70]. Pero como es evidente, no son iguales las empresas sociales que actúan con ánimo de lucro que las que lo hacen persiguiendo la solidaridad[71] y la transformación social.

Pero aun y a riesgo de simplificar demasiado, se puede señalar que en general han dominado las que han sido calificadas como WISE. En efecto, con independencia de su estatuto jurídico, la preocupación por el empleo y por la inserción laboral ha sido una nota descollante del origen de las empresas sociales europeas[72]. Incluso las más alejadas del mercado tienen en cuenta el valor del trabajo y de las actividades socialmente útiles. Cronológicamente este tipo de iniciativas se conectan primero con los esfuerzos que hacen los familiares de los discapacitados para encontrarles o crear trabajo para ellos. Su inicio viene muy marcado por la lucha contra la pobreza y la exclusión social y por la degradación del mercado de trabajo[73].

Con este trasfondo, las empresas sociales se van diversificando y profesionalizando, en una segunda fase y sus actividades van siguiendo lógicas más nacionales y la expresión de necesidades que no cubren o cubren mal un estado que disminuye sus prestaciones y un mercado que se globaliza. El mercado de trabajo convencional expulsa cada vez más a los colectivos más débiles y tiene mayores dificultades para absorber a los que quieren entrar en él. Y por lo tanto la formación y cualificación para el trabajo, la adopción de capacidades y habilidades laborales, el aprendizaje de la vida laboral continúan estando presentes pero pierden fuerza frente a otros objetivos. Crear trabajo o insertar en el mercado de trabajo

convencional deja de ser la finalidad única y principal y pasa a ser, a menudo, una consecuencia. Ahora, solo el 15% de las empresas sociales en Europa se dedican a este campo[74]. El cultivo de la identidad y patrimonio natural y cultural local y los esfuerzos por llevar a cabo desarrollos socio económicos endógenos, la defensa del medio ambiente, la calidad de la vida y los bienes comunes, la producción y el consumo ecológicos, los servicios de proximidad, la afirmación y la implicación comunitaria, la promoción social de los barrios y de las zonas rurales más periféricas forman parte del elenco de tareas en las que se lanzan los colectivos afectados, los voluntarios, los nuevos militantes y los profesionales que buscan salidas diferentes a las tradicionales. Todas estas causas alimentan y dan sentido a un amplio sector de las empresas sociales de hoy en día.

5. Las empresas sociales frente a sus retos de futuro

Los retos de las empresas sociales son múltiples. Sin ánimo de levantar fronteras entre ellas, puede ser importante clarificar y profundizar los términos y los conceptos. Repensar críticamente los fundamentos conceptuales significa poner en cuestión los axiomas de la economía clásica (Valor de cambio, la racionalidad y el utilitarismo del hombre económico, el mercado como mejor distribuidor de recursos, la finalidad lucrativa…) y su engarce con la sociedad. Si no lo hacen seguirán dependientes de la dicotomía mercado /estado y de los isomorfismos coercitivos[75] que como fuerzas centrifugas les impulsan hacia cada uno estos dos lados. Fácilmente pueden caer en los brazos de las atractivas sirenas públicas y lucrativas. Con el ánimo de la clarificación y de su mayor autonomía puede ser importante deslindar el «social business» de una concepción de las empresas sociales que responden a los intereses ciudadanos y se ordenan según los bienes comunes[76]. Ninguno de estos dos tipos tiene el monopolio de la innovación social[77]. Pero es presumible que en la medida en que esta es fruto de la ruptura y del cambio, en el tiempo, en el espacio o en los procesos con respecto a lo existente, es más probable que se produzca en las experimentaciones que tratan de construir un mundo diferente y alternativo.

Un segundo reto es el que viene dado por su función de puente [78] entre varias orillas. Entre el mundo laboral y el social, entre la afirmación societaria y los resultados económicos, entre los intereses particulares y los generales, entre las ideas globales y las realidades locales. No es fácil combinar y juntar todas estas dimensiones. En cada una de ellas, las empresas sociales encuentran intereses y actores diversos y deben lidiar con todos ellos. Empresarios y patronal, sindicatos, socios, miembros y trabajadores, consumidores, proveedores y ciudadanos, militantes, profesionales y voluntarios, ministerios de trabajo y sociales y sus correspondientes delegaciones locales, municipios y autoridades territoriales,…En medio de esta miríada de actores, las empresas sociales puente deben ser fuertes y dúctiles, facilitar el paso y que los caminos que se dirijan y salgan de ellas vayan a algún lugar. Por eso, desde estas encrucijadas hay una mayor preocupación por la teoría de los stake holders [79], la gobernanza interna y global, las redes y lazos externos [80] y el capital social [81], la sostenibilidad y el contexto en el que se desarrollan.

Un tercer reto es el de su reconocimiento social e institucional. En este sentido, el mejor camino es el de salir del margen, reforzar la presencia y dar visibilidad a sus resultados, presentar rigurosamente su impacto social, su valor añadido. Por un lado, en la medida en que aumenta el número de las empresas sociales, pueden tender a seguir creciendo orgánica y cuantitativamente, intentar cambiar de escala o bien contribuir al buen vivir colectivo, a la sostenibilidad de los territorios y las comunidades. El consorcio cooperativo de Mondragón en el País Vasco opta por lo primero, los Consorcios Italianos con su estrategia de reproducción territorial de la fresa, por lo segundo.

Por otro lado, tiene razón Anna Quintela en su artículo, cuando advierte que no es suficiente hablar de la aportación del valor societal de las empresas sociales o de su contribución al desarrollo económico local [82]. Se tiene que verificar y comprobar. Solo en Italia, de acuerdo con la ley de 2006, las empresas sociales deben presentar un «Bilancio Sociale» y en Bélgica, con la ley de 1995, las sociedades con finalidad social deben presentar un informe anual de los resultados sociales. En muchos países han avanzado los

procesos voluntarios de transparencia y medición: auditorias, «social reporting», baterías de indicadores, balances sociales. También hay abundancia de marcas, sellos, certificaciones y otras formas de señalización que implican una voluntad de diferenciación y de tener medidas de marketing. Otra cuestión es el de las complejas relaciones entre las empresas sociales y las instituciones (administración pública, organizaciones patronales y sindicales, partenariados institucionales…) y aun otra más compleja es el de la mostración/demostración/evaluación de su papel en la economía y la sociedad [83].

El cuarto concierne la articulación estratégica entre los valores y las realizaciones prácticas. Ni el pragmatismo a ultranza, ni la exclusiva persecución de unos principios cerrados parecen buenos consejeros. No es fácil intentar tener coherencia entre los valores y las practicas, entre dimensión económica y social, entre eficacia y democracia, entre intereses corporativos y comunes, entre urgencias a corto plazo y sostenibilidad a largo plazo, entre respuestas cotidianas y proyectos de transformación, entre continuidad e innovación. Las empresas sociales no pueden dejar de tener los pies en el suelo al mismo tiempo que formular proyectos de futuro. En estas disyuntivas no están solas. Y por lo tanto, hay un primer desafío sobre como reforzar sus mecanismos de cohesión interna (mercado social, mecanismos financieros, reducción de costes comunes, instrumentos de gestión y evaluación, consorcios, formación y cualificación, plataformas de representación,…) y un segundo, que es el de construir redes y alianzas externas (movimientos sociales, gobiernos locales «Friendly», otras redes…) a escala sectorial, local, nacional e internacional.

No hay motivo para pensar que si durante treinta años, las empresas sociales han sabido responder, no sin límites y contradicciones, a los múltiples retos que se les han planteado, no van a seguir haciéndolo en el futuro, aunque la actual crisis incremente las dificultades. Estas deberían ser tomadas como estímulos para seguir avanzando en el descubrimiento de unas iniciativas socio económicas que se abren paso entre el estado y el mercado.

NOTAS

[1] Fayolle, A. Matlay, H. (Ed.) (2010) Hand book of research on social entrepreneurship. Cheltenham. Edward Elgar.

[2] Laville, J. L. Klein, J. L. Moulaert, F. (dir.) (2014). L'innovation sociale. Toulouse. Editions Érès.

[3] Estivill, J. (2015) Os primordios da economía social em Portugal. Investigación en curso.

[4] Dees, J. G. (2001) The meaning of «social entrepreneurship» Stanford University, mimeo.

[5] En algunos de los siguientes párrafos sigo mi prefacio, como consultor internacional, a la investigación Empreendedurismo social em Portugal promovido por el FCT y realizado por la Asociación A3S y la Universidad de Porto y que sirve como base para los artículos de Cristina Parente y Carlota Quintao de esta revista

[6] Titmuss, R. (1968) Politica social. Barcelona. Ed. Ariel.

[7] Yunus, M. (2008). La vida sin pobreza. Las empresas sociales y el futuro del capitalismo. Barcelona. Ed. Paidos. Yunus en una de sus últimas intervenciones en el encuentro de Davos de 2014, afirmó: «Hay que rediseñar el mundo. El éxito de las empresas sociales no es ganar dinero, no viene definido por el dinero y el beneficio individual, sino por su capacidad de resolver necesidades colectivas»

[8] Una de estas excepciones lo constituye el artículo de Sarwar, G, (2013) Paradoxes of social entrepeneurship. Ginebra. UNRISD

[9] Ver el interesante artículo de Doeringer donde compara las situaciones de Estados Unidos, Inglaterra y Belgica. Doeringer,M.F.(2010) Fostering social enterprises: A historical and international analysis. Duke Journal of Comparative Law Vol. 20. Ver tambien Kerlin, J.A. (2006) Social enterprises in United States and Europe: Understanding and learning from differences. Rev. Voluntas n 17 y Defourny, J. Nyssens, M.(2010) Conceptions of social enterprises and social entrepreneurship in Europe and United States: Convergences and divergences. Journal of Social Entrepreneurship vol.1 n.1

[10] Spear, R. Cornfoth,C. Riken, M. (2009) The governance challenge of social enterprises: evidence from U.K. empirical study. Annals of Public and Cooperative Economics. Vol. 80 n 2

[11] Se han seguido las informaciones de Stroyan,J. Henry, N. (2014) Country report. United Kingdom. European Commission.

[12] Ver nota 6

[13] Estivill, J. (2003) Panorama da luta contra exclusao social, Conceitos e estratégias, Ginebra, OIT.

[14] Estivill, J. (1998) La valeur ajoutée des entreprises d'insertion face aux défis européens. Rev. Politiques Sociales, Bruxelles. 57 année.

[15] Ver entrevista a Jacques Defourny, presidente de EMES, en Seghers, V. Allemand, S. (2007) L'audace des entrepreneurs sociaux. Paris. Ed. Autrement. (pag.168-173)

[16] A título de ejemplo Defourny, J. Favreau,L. Laville, J. L.(1998) Insertion et nouvelle économie sociale.Paris. Desclée de Brouwer.(hay traducción castellana). Borzaga,C. Defourny, J. (dir) (2001) The emergence of social enterprise. Londres. Routledge. Evers, A. Laville, J.L.(ed.)(2004) The third sector in Europe. Cheltentam. Edward Elgar. Nyssens, M.(dir.)(2006) Social enterprise. At the crossroads of the market, public policies and civil society. Londres. Routledge.

[17] El resultado se encuentra en Lejeune, R, (1992) L'Europe et l'insertion par l'économique. Paris. Syros.

[18] En esta conferencia se crea la red European Network for economic Self Help and Local Development cuyos impulsores fueron alemanes y escoceses y que continuó a trabajar durante los años noventa. ENESLD.(1997) Community economic development and social enterprises. Berlin.

[19] Döring, R. Kegler, H. Zimmermann, K. (1996) People's economy. Approaches towards a new social economy in Europe. Dessau. Bauhaus Dessau Foundation. ENESLD.

[20] CECOP (1995) Les entreprises sociales. Une chance pour l'Europe. Bruxelles.

[21] Comisión Europea (1993) Crecimiento, competividad y empleo. Bruxelles.

[22] Comisión Europea (1995) Iniciativas Locales de Crecimiento y Empleo. Bruxelles

[23] Carton, B. Combengie, D.(1993) L'insertion par l'économique. Bruxelles.

[24] Westlund, H. Westerdahl, S. (1996) Contribution of the social economy to the local employment. Bruxelles.

[25] CGM (1996) Il contributo dell'impresa sociale alla creazione di nuova ocupazione, Bruxelles.

[26] Este dió lugar al libro Estivill, J. Bernier, A. Valadou, C. (1997) Las empresas sociales en Europa. Barcelona. Ed. Hacer. (hay traducción francesa y alemana lo que se corresponde con las federaciones impulsoras del proyecto CNEI (Francia) y Bag ARBEIT (Alemania)). Ver igualmente el número complementario de la revista Belga Les Politiques sociales dedicado a Entreprendre Autrement (1998).

[27] GES (1999) Les empreses socials a Espanya, França i Italia : Algunes claus interpretatives. Barcelona. Ajuntament de Barcelona.

[28] Se presentaron 600 proyectos de los que fueron seleccionados 81, que implicaban 500 organizaciones. Ver Comisión Europea (2003) Los nuevos actores en materia de empleo. Sintesis de la acción piloto «Tercer Sistema y empleo» 1997-2000. Bruxelles.

[29] Laville, J .L. Chanial, Ph. (2003) Il modello francese del terzo settore: l'economia sociale e solidale, Rev Impresa sociale. n 71/72.

[30] MOUVES. (2012) L' Efficacité économique au service de l' intérêt général. Livre blanc des entrepreneurs sociaux. Paris

[31] Observatoire national de l' ESS. (2012). Atlas commenté de l'économie sociale et solidaire, Dalloz-Juris Editions.

[32] Defourny, J. Nissens, M. (2008) Social enterprise in Europe: recent trends and developments. W. P. n8. EMES (Pag. 5). Es cierto que en 1990 el Consorcio Cooperativo Gino Matarelli crea la revista Impresa Sociale. Se publican dos Informes anuales referidos a Italia (1995 y 1997).Ver también O de leonardis, D. Mauri, F. Rotelli, F.(1994) L'impresa sociale. Milan. Anabasi. O la explicación que da O de leonardis (1998) in un diverso welfare. Feltrinelli. Milan (pag. 141-150).Ya en 1990 en el congreso que se organizó en Alguer entre el segundo y el tercer programa europeo de lucha contra la pobreza, Rotelli, combativo psiquiatra que había participado en la desinstitucionalización del manicomio de Trieste presentó una ponencia bajo el titulo Impresa Sociale. En el tercer programa europeo (1989-1994) se organizó un grupo de trabajo integrado por los países latinos de Europa, llamado La inserción por lo económico. Ver una explicación detallada en Estivill, J. (2008) A articulação das estrategias de emprego e inclusão social: casamento virtual o virtuoso? En Bridges for inclusión, Porto Cadernos REAPN n14 (pag.19 a 22) y un balance en Duffy,C.(Ed.) (1994) En faveur de l'insertion par l'économique dans le cadre de Pauvreté 3. Bruxelles. GEIE.

[33] Fabbri, F. (2011) L'Italia cooperativa. Centocinquant'anni di storia e di memoria. Roma. Ediesse.

[34] Barney, J. Estivill, J. (1993) Les cooperatives socials a Italia: Utopies a l'abast. Barcelona. Ed. Hacer.

[35] Bruni, L. Zamagni, S. (2004) L'economia civile. Efficienza, equità, felicità publica. Bolonia. Il Mulino.

[36] ISFOL (2004) L'imprenditoria sociale in Italia. Roma. Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali

[37] Estivill, J. (2013) Noticias de Italia: la economia solidale. Madrid. Rev. Diagonal. Ver la reciente bibliografía sobre la economía solidaria en Italia que se ofrece en este artículo

[38] KMU forschung Austria (2007) Research study on practices and policies in the social enterprises sector in Europe. Viena.

[39] Stephan, U. Huysentruyt, M. Van Looy, B. (2010). Corporate social opportunity recognition and the value(s) of social entrepreneurs. Paper presented at the New York University, Stern School of Management, Annual Social Entrepreneurship Conference, November 3-5.

[40] Wolf, M. (2014) The State of Social entrepreneurship in Germany. Seforïs Country report.

[41] Scheuerle, Thomas, Gunnar Glänzel, Rüdiger Knust, and Volker Then. (2013). Social Entrepreneurship in Deutschland – Potentiale und Wachstumsprobleme. Centre for Social Investment, CSI: Heidelberg.

[44] Seager, Ch. (2014) Scandinavia: «Stipsters» digital innovation and, now, social business. The Guardian. 12 march.

[45] Alamaa, Ch. (2014) The State of Social Entreneurship in Sweden. SITE. Stockholm School of Economics.

[46] Defourny. J. (2004) Social enterprises in enlarged europe. Concepts and realities. EMES. Ver la tercera parte del libro de Borzaga, C. Spear, R. (Ed. (2004) Trends and challenges for cooperatives and social enterprises in developed and transition countries. Trento. Edizioni 31.

[47] Fekete, E. (2011) Elements of social and solidarity economy in the Hungarian local development. Faculty of Economics. University of Miskolc, Vol 7.

[48] Des del siglo veinte hay varios trabajos sobre la historia del cooperativismo (Andrade, Sergio, Costa Ferreira, Leite, Ribeiro, Da Silva, Canaveira de Campos, Namorado,…). Para un ensayo global: Santos, H. (2009) Maneiras cooperativas de pensar e agir. Contributo para a historia do cooperativismo. Lisboa. Edições Universitarias Lusofonas.

[49] A título de ejemplo: Halpern Pereira, M. (2000) Mutualismo e o origem do seguro social en AAVV. Exclusao na Historia. Oeiras. Celta. Vasco, R. (1990) Montepio Geral. 150 anos de historia. Lisboa. Barros Pestana, P. Gomes dos Santos. J.C. (Coord.) (1998) Mutualismo Portugués. Solidaridade e progresso social. Lisboa. Vulgata.

[50] Hespanha, P. (Coord.) (2000) Entre o estado e o mercado. Coimbra. Quarteto.

[51] Hay muchos artículos publicados sobre el tercer sector en Portugal. Para una explicación genérica ver Estevao. J.(1997) Causas micro e macroeconómicas do crescimento do terceiro sector en Pestana Barros,C. Santos, J. C. As instituçoes não lucrativas e a acção social em Portugal. Lisboa. Vulgata. Ver el conjunto de las publicaciones de REAPN y en particular sus dos investigaciones empíricas: Capucha. L (Coord.) (1995) ONG's de solidaridade social: prácticas e disposiçoes. Porto Cadernos n2 y AAVV.(2011) Um retrato das ONG'S de solidaridade e social em Portugal. Porto Cadernos n 16.

[52] REAPN (2004) Economia social e o terceiro sector. Porto. Redacção n3, Franco, R. (2004) Controversia en torno de uma definiçao para o terceiro sector. Coímbra. CES y Gire, H. (2014) L'économie sociale au Portugal. Bruxelles. Cahiers de la Solidarité.

[53] INE-CASES. Conta satelite da Economia social. Lisboa. 2013

[54] Un ejemplo ha sido la creación de origen brasileño, del Mercado Social de Valores. Uno de los últimos es el Mapa de la innovación y el empresariado social (MIES) presentado este año y promovido por el Instituto de Empreendedurismo Social. Ver Avila, L. Amorim, m (2014) The state of social entrepreneurship in Portugal. Seforïs Country Report.

[55] Parente, C. (2011). Qualified employment in the third sector in Portugal. Rev. Voluntas. y los capitulos 6 y 7 de la investigación Empresariado social em Portugal. 2014.

[56] Reis, J. A. (2009) Organizaçoes do terceiro setor: clima/cultura organizacional e gestao de recursos humanos como factores determinantes de empenhamento dos trabalhadores das IPPS.(Dissertação de Doutoramento em Psicologia).

[57] Monteiro, A. (2004) Associativismo e novos laços sociais. Coimbra. Quarteto.

[58] Melo, A. (Coord.) (1998) A rede para o desenvolvimento local. Faro. Associaçao IN LOCO. Albino, J. C. (2004) Contributo para a historia do desenvolvimento local em Portugal. Vialonga. ANIMAR. Roque Amaro. R. (2009) Desenvolvimento local en Diccionario Internacional da Outra Economia. Coimbra. Almedina.

[59] Ricardo, J. (Coord.) (1999) Contributos para o desenvolvimento local. Chaos. Cadernos da Serra.

[60] Quintao, C. (2007) Nove anos de empresas de inserção em Portugal. Revisão dos dados oficiais e de estudos recentes. Actas do IV Coloquio Iberico de Cooperativismo e economía social. Córdoba y Paiva. J. (2007) Pobreza, exclusao, desemprego e empresas de inserçao em Portugal. Porto. REAPN Cadernos n10.

[61] Lima Dias, L. (2011) O microcrédito em Portugal: o impacto no rendimiento dos beneficiarios e a sua relação com a pobreza. Lisboa. Universidade Tecnica.(pag. 40)

[62] Estivill. J. (2014) Memoria de evaluación del proyecto microcrédito promovido por EAPN Portugal y Montepio Geral.(no publicado) y Mendes, A. (2007) Estudo de avaliação do sitema do microcrédito em Portugal. Universidade Catolica Portuguesa.

[63] Ferreira, H. Gonzalves, N. Afonso, O. (2014) Sobre(vidas), A economía informal e a inclusão social de públicos desfavorecidos. Porto. REAPN. Cadernos n 18.

[64] Portela, J. (Coord.) (2008) Microempreendedurismo em Portugal. Experiencias e perspectivas. Lisboa. INSCOOP.

[65] Hespanha, P. Dos Santos, A. (Org.) Economía solidaria: questoes teoricas e epistemologicas. Coimbra. Almedina-CES. (pag. 209 a 221)

[66] Roque Amaro, R. Madelino, F. (2004) Economía solidaria. Contributos para un conceito. Azores. Cores.

[67] Sería muy importante hacer un mapa de la economía solidaria de Portugal. En uno, realizado en Lisboa salía un buen porcentaje de iniciativas informales. Ver Guerreiro, M. (2013) Contributo para o mapeamiento de iniciativas de economia solidaria na Area Metropolitana de Lisboa. Tesis mestrado ICSTE.

[68] Roque Amaro, R. (2009) A economía solidaria da Macaronesia. Um novo conceito. Rev. Economía Solidaria n 1. Azores.

[69] También desde una perspectiva empresarial salen estudios críticos. Ver Alvesson, M., Bridgman, T. y Willmott, H. (eds.) (2009): The Oxford Handbook of Critical Management Studies. Oxford: Oxford University Press.

[70] Muchas empresas sociales utilizan medidas ambivalentes que les pueden favorecer. Por ejemplo, este es el caso de algunas empresas sociales de Flandes. Ver Frans, M. Seynave, K. Vranken, J. (2002) Balaceren op een sleppakord. Amberes. Ed. Garant.

[71] Piga, M. L. (2000) Imprenditori per profitto, imprenditori per solidarietà. Milan. Franco Angeli.

[72] Laville, J. L. Gardin. L. (1997) L'impresa sociale una nova realtà europea. Rev. Impresa sociale n. 32.

[73] Soulet, M. H.(ed.) (1999) Le travail, nouvelle question sociale. Fribourg. Ed. Université.

[74] Commission Europèenne (2013) Economie sociale et entrepreneuriat social. Bruxelles. (pag. 37)

[75] Laville, J. L. (2010) Politique de l'association. Paris. Seuil.(pag. 236 a 241) (este libro se está traduciendo al castellano y será publicado por la editorial Icaria).

[76] Desde que Ostrom (Ostrom, E. (1990) Governing the commons, The evolution of institutions for collective action, Cambridge, University Press,) estableció su teoría de los bienes comunes, esta noción se ha expandido. Dardot, P. Laval, C. (2014) Commun. Essai sur la révolution au XXI siècle, Paris. La Découverte. Una breve aplicación a España: Estivill, J. (2014) La réemergence des biens communs en Espagne. Paris, Rev. Polities Hors série.

[77] Manifiesto. «L'innovation sociale n'est pas le «social Business». Paris. 2015.

[78] Este fue el sentido de un proyecto dirigido por Sergio Aires de REAPN Portugal y aplicado de 2007 a 2009 en Portugal, España, Bulgaria, Francia y Bélgica y Rumania, financiado por el programa europeo Progress.

[79] Borzaga, C. Mittone, L. (1997) The multi-stakeholders Versus the Non Profit Organizations. Trento. Università degli Studi. Discussion Paper n7.

[80] Hay muchas teorías sobre las redes y sus aplicaciones. A titulo de ejemplo Davies, J. S. (2011) Challenging governance theory. From networks to hegemony. Bristol. Policy Press.

[81] Un buen resumen de las teorías del capital social se encuentra en Almeida, J. (2011) O esencial sobre o Capital Social. Lisboa. Imprensa Nacional. Ya es más discutible su aplicación a Portugal. Para una buena presentación con algunos textos originales Bevort. A. Lallement, M. (2006) Le capital social. Performance, Equité et reciprocité. Paris. La Découverte-Mauss.

[82] Una vez más, el número de las publicaciones dedicadas a la relación entre empresas sociales y desarrollo local es ingente. A titulo de ejemplo ver: Eme, B. (1990) Dévéloppement local et practiques d'insertion. Rev. économie et humanisme n315. Demoustier, D. (Ed.)(2004) Economie sociale et dévéloppement local. Paris. L'harmattan. Provasi, G. (Ed.) (2002)Lo sviluppo locale. Una Nuova frontiera per il non profit. Milan. F. Angeli. Trigilia,C. (2005) Sviluppo locale. Un projetto per l'Italia. Roma. Laterza. Merret, C. D. Walzer. N. (2004) Cooperatives and Local Development: Theory and Applications for the 21st Century. M.E. Sharpe. Una verificación empírica de las relaciones entre capital social, economía social y desarrollo local se llevó a efecto en ocho zonas de Alemania, Suecia, Escocia y Cataluña con el proyecto CONSCISE.

[83] No es posible tratar estos dos temas en este artículo. La revista ECONOMIA SOLIDARIA piensa dedicar un numero a las relaciones entre esta y el estado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AAVV., 2011. *Um retrato das ONG'S de solidaridade e social em Portugal.* Porto Cadernos nº16.

ALBINO, J. C., 2004. *Contributo para a historia do desenvolvimento local em Portuga*l. Vialonga. ANIMAR

ALAMAA, Ch., 2014. The *State of Social Entreneurship in Sweden.* SITE. Stockholm School of Economics.

ALMEIDA, J., 2011. *O esencial sobre o Capital Social. Lisboa*. Imprensa Nacional.

ALVESSON, M., BRIDGMAN, T. y WILLMOTT, H. (eds.), 2009. *The Oxford Handbook of Critical Management Studies.* Oxford: Oxford University Press.

BARNEY, J., ESTIVILL, J., 1993. *Les cooperatives socials a Italia: Utopies a l'abast.* Barcelona. Ed. Hacer.

BARROS PESTANA, P., GOMES DOS SANTOS, J. C. (Coord.), 1998. *Mutualismo Portugués. Solidaridade e progresso social.* Lisboa. Vulgata.

BEVORT. A., LALLEMENT, M., 2006. *Le capital social. Performance,Equité et reciprocité. Paris.* La Découverte- Mauss.

BORZAGA, C. MITTONE, L., 1997. The *multi-stakeholders Versus the Non Profit Organizations.* Trento. Università degli Studi. Discussion Paper n 7.

BORZAGA, C., DEFOURNY, J., (dir) 2001. *The emergence of social enterprise.* Londres. Routledge.

BORZAGA, C., SPEAR, R. (Ed.), 2004. *Trends and challenges for cooperatives and social enterprises in developed and transition countries.* Trento. Edizioni 31.

BRUNI, L. ZAMAGNI, S. 2004. *L'economia civile.Efficienza, equità, felicità publica.* Bolonia. Il Mulino.

CAPUCHA. L (Coord.), 1995. *ONG's de solidaridade social: prácticas e disposiçoes.* Porto Cadernos.

CARTON, B., COMBENGIE, D., 1993. *L'insertion par l'économique.* Bruxelles.

CECOP, 1995. *Les entreprises sociales.* Une chance pour l'Europe. Bruxelles.

CGM, 1996. *Il contributo dell'impresa sociale alla creazione di nuova ocupazione*, Bruxelles.

Comisión Europea, 1993. *Crecimiento, competividad y empleo. Bruxelles.*

Comisión Europea, 1995. *Iniciativas Locales de Crecimiento y Empleo.* Bruxelles.

Comisión Europea, 2003. *Los nuevos actores en materia de empleo.* Sintesis de la acción piloto «Tercer Sistema y empleo» 1997-2000. Bruxelles.

Commission Europèenne, 2013. Economie sociale et entrepreneuriat social. Bruxelles.

DARDOT, P. LAVAL, C., 2014. *Commun. Essai sur la révolution au XXI siècle, Paris.* La Découverte.

DAVIES, J. S., 2011. *Challenging governance theory.* From networks to hegemony. Bristol. Policy Press.

DEES, J. G., 2001. *The meaning of «social entrepreneurship»* Stanford University, mimeo.

DEFOURNY, J., FAVREAU, L., LAVILLE, J. L., 1998. *Insertion et nouvelle économie sociale.* Paris. Desclée de Brouwer.

DEFOURNY. J., 2004. *Social enterprises in enlarged europe.* Concepts and realities. EMES.

DEFOURNY, J., NISSENS, M., 2008. *Social enterprise in Europe : recent trends and developments.* W.P. n 8. EMES (Pag. 5).

DEFOURNY, J., NYSSENS, M., 2010. *Conceptions of social enterprises and social entrepreneurship in Europe and United States: Convergences and divergences.* Journal of Social Entrepreneurship vol. 1 n1.

DEMOUSTIER, D. (Ed.), 2004. *Economie sociale et dévéloppement local.* Paris. L'harmattan.

DONATI, P., COLOZZI, I. (ed.), 2004. *Il terzo settore in Italia: fra stato, cultura e practiche.* Bolonia. Il Mulino.

DOERINGER, M. F., 2010. *Fostering social enterprises: A historical and international analysis.* Duke Journal of Comparative Law Vol. 20.

DÖRING, R., KEGLER, H., ZIMMERMANN, K., 1996. *People's economy. Approaches towards a new social economy in Europe.* Dessau. Bauhaus Dessau Foundation. ENESLD.

DUFFY, C.(Ed.), 1994. *En faveur de l'insertion par l'économique dans le cadre de Pauvreté* 3. Bruxelles. GEIE.

EME, B., 1990. *Dévéloppement local et practiques d'insertion.* Rev. économie et humanisme n 315.

ENESLD, 1997. *Community economic development and social enterprises.* Berlin.

ESTEVAO, J., 1997. *Causas micro e macroeconómicas do crescimento do terceiro sector en Pestana Barros,C. Santos, J. C. As instituçoes ñao lucrativas e a acçao social em Portugal.* Lisboa. Vulgata.

ESTIVILL, J., BERNIER, A., VALADOU, C., 1997. *Las empresas sociales en Europa.* Barcelona. Ed. Hacer.

ESTIVILL, J., 1998. *La valeur ajoutée des entreprises d'insertion face aux défis européens.* Rev. Politiques Sociales, Bruxelles. 57 année.

ESTIVILL, J., 2003. *Panorama da luta contra exclusao social. Conceitos e estratégias*, Ginebra, OIT.

ESTIVILL, J., 2008. A *articulaçao das estrategias de emprego e inclusao social: casamento virtual o virtuoso? En Bridges for inclusion*, Porto Cadernos REAPN n 14 (pag. 19 a 22).

ESTIVILL, J., 2013. Noticias de Italia: *la economia solidale.* Madrid. Rev. Diagonal.

ESTIVILL, J., 2014. *Memoria de evaluación del proyecto microcrédito promovido por EAPN Portugal y Montepio Geral.* Lisboa. (no publicado)

ESTIVILL, J., 2014. La *réemergence des biens communs en Espagne.* Paris, Rev. Polities Hors série.

ESTIVILL, J., 2015. Os *primordios da economía social em Portugal.* Investigación en curso.

EVERS, A., LAVILLE, J. L. (Ed.), 2004. *The third sector in Europe.* Cheltentam. Edward Elgar.

FABBRI, F., 2011. *L'Italia cooperativa. Centocinquant'anni di storia e di memoria.* Roma. Ediesse.

FAYOLLE, A., MATLAY, H. (Ed.), 2010. *Hand book of research on social entrepreneurship.* Cheltenham. Edward Elgar.

FEKETE, E. 2011. Elements of social and solidarity economy in the Hungarian local development. Faculty of Economics. University of Miskolc, Vol 7.

FERREIRA, H., GONZALVES, N., AFONSO, O., 2014. *Sobre(vidas), A economía informal e a inclusao social de públicos desfavorecidos.* Porto. REAPN. Cadernos n 18.

FRANS, M., SEYNAVE, K., VRANKEN, J., 2002. *Balaceren op een sleppakord.* Amberes. Ed. Garant.

GES, 1999. *Les empreses socials a Espanya, França i Italia: Algunes claus interpretatives.* Barcelona. Ajuntament de Barcelona.

GUERREIRO, M., 2013. *Contributo para o mapeamiento de iniciativas de economia solidaria na Area Metropolitana de Lisboa*. Tesis mestrado ICSTE.

HESPANHA, P. (Coord.), 2000. *Entre o estado e o mercado*. Coimbra. Quarteto.

HESPANHA, P., DOS SANTOS, A. (Org.), *Economía Solidária: Questões teóricas e epistemológicas*. Coimbra. Almedina-CES

ICF, Consulting Services, 2014. *A map of social enterprises and their eco-systems*. Bruxelles. European Commission.

INE-CASES, 2013. Conta satelite da Economia social. Lisboa

ISFOL, 2004. *L'imprenditoria sociale in Italia*. Roma. Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali

HALPERN PEREIRA, M., 2000. *Mutualismo e o origem do seguro social en AAVV*. Exclusao na Historia. Oeiras. Celta.

KMU, Forschung, Austria, 2007. *Research study on practices and policies in the social enterprises sector in Europe*. Viena.

KERLIN, J. A., 2006. Social enterprises *in* United States and Europe: Understanding and learning from differences. Rev. Voluntas n 17.

LAVILLE, J. L., GARDIN. L., 1997. *L'impresa sociale una nova realtà europea*. Rev. Impresa sociale n 32.

LAVILLE, J. L., CHANIAL, Ph., 2003. *Il modello francese del terzo settore: l'economia sociale e solidale. Rev. Impresa sociale*. n 71/72.

LAVILLE, J. L., 2010. *Politique de l'association*. Paris. Seuil.

LAVILLE, J. L., KLEIN, J. L., MOULAERT, F. (Dir.), 2014. *L'innovation sociale*. Toulouse. Editions Érès.

LEJEUNE, R, 1992. *L'Europe et l'insertion par l'économique*. Paris. Syros.

LIMA DIAS, L., 2011. *O microcrédito em Portugal: o impacto no rendimiento dos beneficiarios e a sua relaçao com a pobreza*. Lisboa. Universidade Tecnica.

MELO, A., (Coord.), 1998. *A rede para o desenvolvimento local*. Faro. Associação IN LOCO.

MENDES, A., 2007. *Estudo de avaliaçao do sitema do microcrédito em Portugal*. Universidade Catolica Portuguesa.

MERRET, C. D., WALZER. N., 2004. *Cooperatives and Local Development: Theory and Applications for the 21st Century*. M.E. Sharpe.

MONTEIRO, A., 2004. *Associativismo e novos laços sociais*. Coimbra. Quarteto.

MOUVES, 2012. *L'Efficacité économique au service de l'intérêt général*. Livre blanc des entrepreneurs sociaux. Paris.

NYSSENS, M.(dir.), 2006. *Social enterprise. At the crossroads of the market, public policies and civil society*. Londres. Routledge.

Observatoire national de l'ESS, 2012. *Atlas commenté de l'économie sociale et solidaire*. Paris. Dalloz-Juris Editions.

O de LEONARDIS, D., MAURI, F., ROTELLI, F., 1994. *L'impresa sociale*. Milano. Anabasi.

O de LEONARDIS, 1998. *In un diverso welfare*. Feltrinelli. Milano.

OSTROM, E., 1990. *Governing the commons, The evolution of institutions for collective action*, Cambridge, University Press

PARENTE, C., 2011. Qualified employment in the third sector in Portugal. Rev. Voluntas. y los capitulos 6 y 7 de la investigación Empresariado social em Portugal. Porto. 2014.

PAIVA., J., 2007. *Pobreza, exclusao, desemprego e empresas de inserçao em Portugal*. Porto. REAPN Cadernos n 10.

PORTELA, J., (Coord.), 2008. Microempredendurismo em Portugal. Experiencias e perspectivas. Lisboa. INSCOOP.

PIGA, M. L., 2000. *Imprenditori per profitto, imprenditori per solidarietà*. Milan. F. Angeli.

PROVASI, G.(Ed.), 2002. Lo *sviluppo locale. Una Nuova frontiera per il non profit*. Milan. F. Angeli.

QUINTAO, C., 2007. *Nove anos de empresas de inserçao em Portugal*. Revisao dos dados oficiais e de estudos recentes. Actas do IV Coloquio Iberico de Cooperativismo e economía social.

REAPN, 2004. *Economia social e o terceiro sector*. Porto. Redação n 3.

REIS, J. A., 2009. *Organizaçoes do terceiro setor: clima/cultura organizacional e gestao de recursos humanos como factores determinantes de empenhamento dos trabalhadores das IPPS*. (Dissertação de Doutoramento em Psicologia).

RICARDO, J. (Coord.), 1999. *Contributos para o desenvolvimento local*. Chaos. Cadernos da Serra.

AMARO, R. Roque, MADELINO, F., 2004. *Economía solidaria. Contributos para um conceito*. Azores. Cores.

AMARO, R. Roque, 2009. *A Economia Solidária da Macaronésia. Um novo conceito*. Rev. Economia Solidaria nº 1. ACEESA.

AMARO, R. Roque, 2009. *Desenvolvimento local en* AA. Dicionário Internacional da Outra Economia. Coimbra. Almedina.

SANTOS, H., 2009. *Maneiras cooperativas de pensar e agir*. Contributo para a historia do cooperativismo. Lisboa. Ediçoes Universitarias Lusofonas.

SARWAR, G., 2013. *Paradoxes of social entrepeneurship*. Ginebra. UNRISD

SCHEUERLE, Thomas, GLÄNZEL, Gunnar, KNUST, Rüdiger, and THEN, Volker, 2013. *Social Entrepreneurship in Deutschland*–Potentiale und Wachstumsprobleme. Centre for Social Investment, CSI: Heidelberg.

SEAGER, Ch., 2014. *Scandinavia: «Stipsters «digital innovation and, now, social business*. The Guardian. 12 march.

SEGHERS, V., ALLEMAND, S., 2007. *L'audace des entrepreneurs sociaux*. Paris. Ed. Autrement.

SOULET, M. H.(Ed.), 1999. *Le travail, nouvelle question sociale*. Fribourg. Ed. Université.

SPEAR, R., CORNFOTH, C., RIKEN, M., 2009. *The governance challenge of social enterprises: evidence from U.K. empirical study*. Annals of Public and Cooperative Economics. Vol 80 n 2.

STEPHAN, U., HUYSENTRUYT, M., VAN LOOY, B., 2010. *Corporate social opportunity recognition and the value(s) of social entrepreneurs*. Paper presented at the New York University, Stern School of Management, Annual Social Entrepreneurship Conference, November 3-5.

STROYAN, J., HENRY, N., 2014. Country report. United Kingdom. European Commission.

TITMUSS, R., 1968. *Politica social*. Barcelona. Ed. Ariel.

TRIGILIA, C., 2005 *Sviluppo locale. Un projetto per l'Italia.Roma*. Laterza.

VASCO, R., 1990. Montepio Geral. 150 Anos de Historia. Lisboa.

WESTLUND, H., WESTERDAHL, S., 1996. *Contribution of the social economy to the local employment*. Bruxelles.

WOLF, M., 2014. *The State of Social entrepreneurship in Germany*. Seforïs Country report.

YUNUS, M., 2008. *La vida sin pobreza. Las empresas sociales y el futuro del capitalismo*. Barcelona. Ed. Paidos.

AS ESCOLAS DE PENSAMENTO SOBRE O EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Carlota Quintão
Cristina Parente

Carlota Quintão
A3S – Associação para o Empreendedorismo Social e Sustentabilidade do Terceiro Sector Socióloga. Percurso profissional dedicado aos temas da luta contra a pobreza e do desenvolvimento territorial. Especializada nas áreas de empreendedorismo social, qualificação das organizações da economia social e inserção profissional de públicos vulneráveis. Tem trabalhado como investigadora, consultora, formadora e avaliadora
carlotaquintao@gmail.com

Cristina Parente
ISUP/DSFLUP–Universidade do Porto
Socióloga, Professora Auxiliar com Agregação na Faculdade de Letras da Universidade do Porto (FLUP), Investigadora do Instituto de Sociologia (ISUP) da mesma instituição e membro co-fundadora da A3S - Associação para o Empreendedorismo Social e a Sustentabilidade do Terceiro Sector.
parente.cris@gmail.com

PALAVRA CHAVE
EMPREENDEDORISMO SOCIAL
ECONOMIA SOCIAL E SOLIDÁRIA
SECTOR NÃO LUCRATIVO
INOVAÇÃO SOCIAL

KEY WORD
SOCIAL ENTREPRENEUSHIP
SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY
NON PROFIT SECTOR
SOCIAL INNOVATION

RESUMO

O debate reflexivo em torno das escolas de pensamento sobre o empreendedorismo social é o objectivo central deste artigo. Começamos pelas abordagens norte-americanas, particularmente a escola da geração de receitas ou da gestão empresarial e a escola da inovação social, ancoradas no conceito de sector não lucrativo, e mais commumente associadas à temática na actualidade.

Em seguida tratamos de outras perspectivas que se dedicam aos mesmos fenómenos sociais – novos e velhos problemas de pobreza e exclusão social – quer na Europa, quer na América Latina. Na continuidade com as propostas da clássica economia social, discutimos as novas abordagens europeias associada ao modelo das empresas sociais, e na América Latina, as propostas do movimento da economia solidária. Terminamos o roteiro da produção de conhecimento científico sobre este campo, identificando um conjunto de questões críticas para o debate teórico-ideológico.

ABSTRACT

The central goal of this article is the reflective debate on the schools of thought of social entrepreneurship. Firstly, we address the North-American approaches more commonly associated with the topic. We particularly address the Business School or Earned Income School and the school of social innovation, which are anchored in the concept of the non-profit sector. Secondly, we attend to other perspectives which are dedicated to the same social phenomena – old and new problems related with poverty and social exclusion – both in Europe and Latin America. By keeping in line with the so-called classical social economy proposals, we discuss the new European approaches associated with the model of social enterprises, and in Latin America, the proposals associated with the solidarity economy movement. We conclude our overview on the production of scientific knowledge on this field by identifying a set of critical issues to be explored in further theoretical and ideological debate.

Introdução

Este artigo convida ao debate em torno da análise das escolas de pensamento sobre o empreendedorismo social, a qual resultou do projecto de investigação «Empreendedorismo Social em Portugal: as políticas, as organizações e as práticas de educação/formação»[1].

O conceito é relativamente recente. A sua génese reporta aos anos de 1980 nos EUA e a sua ‹chegada› a Portugal situa-se já na primeira década do século XXI. O objectivo da referida investigação foi o de explorar a emergência do conceito e das práticas de empreendedorismo social em Portugal, tendo por contexto de referência as transformações internacionais e da sociedade portuguesa nas últimas décadas. O objectivo deste artigo é o de convidar os estudiosos e interessados no tema, ao debate teórico e ideológico sobre o conceito[2].

Numa primeira abordagem, a exploração da produção de conhecimento sobre o tema evidenciou a necessidade de contemplar escolas de pensamento relevantes para a compreensão do contexto português. Para além das abordagens anglófonas commumente associadas à temática, surgiram na mesma altura e procurando dar conta do mesmo tipo de fenómenos sociais, outras abordagens com origem na Europa e na América Latina.

Empreendedorismo social, empresas sociais e economia solidária, foram algumas das expressões que surgiram para dar conta de fenómenos tais como a emergência de iniciativas e organizações de resposta a novas ou persistentes necessidades sociais e novas lógicas de intervenção situadas num campo híbrido entre o Estado, o Mercado e as redes primárias de solidariedade. Estas expressões surgem temporalmente após um conjunto de outras, mais utilizadas até então, como as de sector não lucrativo e economia social, as quais se reportam, respectivamente, a tradições organizacionais e institucionais anglófonas e francófonas e que reemergem neste período com renovada intensidade.

Estas «velhas» e «novas» formas de organização e intervenção social compõem um campo emergente nas agendas políticas e científicas à escala internacional. As primeiras, pelo reconhecimento do significativo papel económico e social desempenhado, as segundas pela novidade das propostas e práticas.

Neste artigo, começamos por percorrer o roteiro das escolas de pensamento que mais significativamente têm contribuído para o desenvolvimento do tema, para no último ponto levantar um conjunto de questões para debate.

1. Um roteiro das concepções e práticas de empreendedorismo social

1.1 Do sector não lucrativo ao empreendedorismo social e às novas escolas anglófonas: geração de receitas e inovação social

Na década de 1980 começam a surgir novas linhas de investigação em algumas universidades norte americanas, detendo a atenção sobre os fenómenos em análise. Desta produção científica destaca-se, nomeadamente, a afirmação do conceito de sector não lucrativo e a emergência do conceito de empreendedorismo/empreendedor social.

Autores como Powell (1987), Salamon (1992) e Salamon e Anheier (1997), dedicam uma atenção especial ao conceito de sector não lucrativo, para dar conta da dimensão económica e relevância social dum conjunto de organizações que, não sendo novas, manifestam um significativo crescimento e renovado dinamismo. Este interesse reflecte o novo impulso nas actividades de missão social e de iniciativa de uma «sociedade civil vibrante» (Salamon & Anheier, 1999, p.3). No contexto da crise do modo de regulação económico e social do final do século XX, este sector é apresentado, por um lado, como portador de uma relevância económica negligenciada até então, e por outro, com um papel de expressão dos interesses e voluntarismo da sociedade civil, representando um novo potencial promissor de resposta às necessidades e problemas sociais.

Na década de 1990, a perspectiva teórica do sector não lucrativo internacionalizou-se através do The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Setor Project (Salamon, 1996). Este projecto propõe-se quantificar e caracterizar o sector não lucrativo à escala internacional. Abrangendo hoje 45 países o projecto evidência o papel económico deste sector, designadamente através de indicadores tais como:

produto interno bruto, volume de emprego, as atividades desenvolvidas de acordo com a International Classification of Non-profit Organisations (INCPO) (Salamon & Anheir, 1992).

A conceptualização deste sector tem por base o conhecimento acumulado a partir do contexto evolutivo do conjunto das tradições e práticas institucionais e organizacionais, distintas das do Estado e do Mercado, que caracterizam a realidade norte-americana e que, em parte, descendem de tradições do Reino Unido. Nestes contextos culturais e político-institucionais, marcados pela predominância de ideias liberais e pela reduzida intervenção económica e social do Estado, as referidas tradições incluem, designadamente: as charities de raiz caritativa; as fundações de raiz filantrópica; associações ou outras configurações institucionais específicas, com base em movimentos laborais, cívicos e comunitários.

A proposta do sector não lucrativo baseia-se predominantemente em critérios institucionalistas e dicotómicos tais como lucrativo/não lucrativo, público/privado, voluntário/obrigatório. Integra as entidades privadas, ou grupos informais estruturados por uma organização regular de actividades, autogovernados e autónomos do Estado, que, por sua vez, se distinguem do mercado, particularmente, pelo carácter não lucrativo. Estas entidades e iniciativas envolvem outro factor diferenciador que é integrarem um elevado grau de voluntarismo, no sentido em que são iniciativas de livre expressão de cidadania, em nome de uma causa de interesse público e que envolvem uma forte componente de trabalho voluntário (Salamon, Anheier, List, Toepler & Sokolawski, 1999).

O espaço que o conceito de sector não lucrativo reclama e que o Projecto de Johns Hoppkins tem ajudado a quantificar, caracterizar e comparar no plano internacional, é o do reconhecimento de um sector económico autónomo do Estado e do Mercado.

Simultaneamente, o conceito de empreendedorismo social começa a surgir, igualmente com raízes nas áreas disciplinares da economia e da gestão. Autores como Dees (2001; 2009), Mair e Marti (2006), Nicholls (2006), entre outros, recuperaram a tradição de abordagem clássica ao empreendedorismo e ao empreendedor, aplicando-a ao campo das novas práticas sociais que emergiam um pouco por todo o planeta.

Práticas como, designadamente, o significativo crescimento de Organizações Não Governamentais, o desenvolvimento da responsabilidade corporativa e respectivo financiamento de projectos sociais, ou o surgimento de projetos inovadores, tal como o exemplo emblemático do Banco Grameen, criado por M. Yunus no Bangladesh, também conhecido por ‹Banco dos Pobres›[3]. Apesar dos termos serem relativamente novos, empreendedores sociais e ações de empreendedorismo social podem ser encontrados ao longo da história (Nicholls; 2006).

A emergência do conceito de empreendedorismo social é tributária de economistas como Jean-Baptiste Say, Joseph Shumpeter ou Peter Drucker, e das características definidoras do conceito clássico de empreendedorismo: a criação de valor, a inovação e a capacidade de identificar e explorar oportunidades. Os empreendedores sociais incorporam estas qualidades dos empreendedores «clássicos» do campo económico, distinguindo-se pelo carácter social da sua missão, pela natureza do valor que aspiram criar, bem como pela visão de transformação social que pretendem alcançar.

Para Dees, Emerson e Economy (2001, p. 5) os empreendedores sociais são entendidos como agentes de mudança. As características que os distinguem, quer ao longo da história, quer nas últimas décadas, são as seguintes:

— Adoptarem uma missão orientada para a criação de valor social (e não apenas de valor económico privado/apropriado individualmente).
— Perseguirem persistentemente novas oportunidades para servir a missão.
— Comprometimento para com processos de contínua inovação, adaptação e aprendizagem.
— Acção convicta, capaz de fazer face às limitações dos recursos existentes no presente e procurando soluções sustentáveis.
— Elevado sentido de transparência, aferição dos seus resultados e prestação de contas aos interessados.

É fundamentalmente com base no trabalho inaugurado por estas duas perspectivas teóricas que os investigadores norte-americanos têm vindo a desenvolver a abordagem ao empreendedorismo social nas últimas duas décadas. Entre a produção teórica sobre o tema, destaque para duas perspectivas: a escola da geração de receitas ou da gestão empresarial (Boschee & McLurg, 2003); a escola da inovação social (Dees, 1998; Bornstein, 2007; Mulgan, 2007).

Geração de receitas ou gestão empresarial

Nas décadas de 1970 e 80, o contexto era de retracção económica e do financiamento, começando o sector não lucrativo a orientar-se para o recurso a actividades comerciais, enquanto meio e garantia de prossecução dos seus objectivos sociais (Defourny & Nyssens, 2010a). Segundo Boschee e McClurg (2003), a evolução negativa do contexto económico onde estas organizações tradicionalmente operavam, com a subida de custos operacionais, estagnação dos recursos provindos de fontes tradicionais e aumento do número de organizações em competição por financiamentos, foi concomitante com o crescimento do número de pessoas com necessidades sociais. São, portanto, razões de ordem estrutural que explicam a entrada das organizações do sector não lucrativo na esfera comercial, apesar de se constituírem como um território geralmente avesso às lógicas de excedente económico do sector privado e lucrativo.

Esta dupla identidade, outrora rival de acordo com a definição do sector não lucrativo, constitui uma inovação na provisão de serviços sociais caracterizada quer pela disseminação de processos empresariais com forte orientação de mercado – disciplina de mercado, eficiência na gestão de recursos, ferramentas de planeamento e gestão –, quer pelas estratégias de geração de receitas próprias, que surgem como respostas primordiais para a prossecução da missão face aos perigos de insustentabilidade ou da insolvência (Dart, 2004; Massarsky & Beinhacker, 2002).

As abordagens que inauguraram a análise do setor não lucrativo norte-americano tiveram, pois, o mérito de revelar uma série de fragilidades e de as trazer para o domínio público, abrindo caminho subsequentemente à procura de soluções de sustentabilidade empreendedoras e de âmbito comercial, dando origem a uma perspetiva teórico-prática, conhecida como a escola da gestão empresarial ou de geração de receitas.

Em síntese, esta abordagem ao empreendedorismo social tem, como principal foco, os processos de criação e gestão das organizações (Hill, Kothari & Shea, 2010) e a adopção de uma perspectiva de gestão empresarial, colocando no centro das preocupações a sustentabilidade da organização com propósitos de cumprimento da sua missão social. É importante reter que a unidade de análise desta abordagem é, ao mesmo tempo, um formato de organização económica e uma forma específica de actividade social.

Inovação social

A inovação social é um outro atributo chave do empreendedorismo social, Dá nome a uma escola de pensamento que autores como Fulton e Dees (2006) situam no início nos anos 80 do século passado, e que tem como unidade de análise primordial o empreendedor social.

É uma abordagem fortemente ancorada na perspectiva schumpeteriana. Nos anos 50 do século passado, Schumpeter (1996 [1905-1950]) associa o empreendedor a um agente de mudança na economia, identificando nele a força para liderar o progresso económico e a capacidade para criar uma inovação (material, de produto/processo ou negócio). O mesmo autor conceptualiza, então, o empreendedor como alguém que revoluciona os padrões de produção através da exploração de oportunidades criadas por uma invenção, por uma nova possibilidade tecnológica, pela criação de novos produtos e bens ou ainda pela introdução de novos métodos de produção. O seu sucesso despoleta uma série de reacções em cadeia, pelo encorajamento de outros empreendedores a seguirem o seu exemplo e a disseminarem a inovação. A inovação como um processo cíclico, que implica um estado de destruição criativa, no qual todos os padrões existentes até então são questionados e se tornam obsoletos.

Esta perspectiva é transportada para a figura do empreendedor social enquanto promotor de mudança, focado nos resultados das acções, isto é, o impacto social, em detrimento do tipo de recursos usados ou dos formatos organizacionais escolhidos (Dees, 2001; Defourny & Nyssens, 2010a).

O empreendedor social é definido como um actor que responde a problemas e necessidades sociais de forma inovadora (Hoogendoorn, Pennings & Thurik, 2010). A partir de um contexto desafiante, elege uma missão social que procura atacar as causas dos problemas e produzir mudanças fundamentais no sector social (Dees, 2001).

Os empreendedores sociais não surgem associados a uma dimensão de organização colectiva ou a qualquer sector, público ou privado (lucrativo ou não lucrativo). Atuam tanto no sector não lucrativo, através de estruturas híbridas como empreendimentos comerciais com objectivos sociais (Dees, 2001; Dees & Anderson, 2006; Emerson & Twersky, 1996), como no sector público, através da provisão mais disciplinada, eficiente e rigorosa de serviços públicos (Netten et al., 2004 apud Defourny & Nyssens, 2010b) e, ainda, no sector privado, através de iniciativas de responsabilidade social empresarial ou empreendedorismo social corporativo (Austin, Wei-Skillern & Stevenson, 2006).

Nesta linha de raciocínio, não se encontram referências aos constrangimentos económicos clássicos de gestão de organizações sem fins lucrativos, sendo conferida ampla liberdade quanto à escolha dos métodos para alcançar a sustentabilidade económica dos projectos: seja pela combinação de filantropia, com subsídios e actividades geradoras de receita, seja por intermédio do estabelecimento de iniciativas com um duplo propósito ou bottom-line com obtenção simultânea de impacto social e criação e distribuição de lucros (Anderson & Dees, 2006; Peredo & MacLean, 2006).

Outros autores sublinham outras características do empreendedorismo social tais como a gestão do risco, a pro-actividade bem como a capacidade de identificar e explorar novas oportunidades (Weerawardena & Mort, 2006). Oportunidades que visam o bem-estar social (Zahra, Gedaijlovic, Neubaum & Shulman, 2009) através de uma generalização no acesso a produtos e serviços de

qualidade (Hartigan & Elkington, 2008). Integramos, neste mesmo foco analítico, os autores que privilegiam a definição dos perfis de competências para a inovação social (e.g, Dees) com os que se focam nos resultados de transformação social sistémica (e.g. Bill Drayton, o mentor da Ashoka).

Os autores que enquadramos nestas escolas de pensamento sublinham diversas características chave da acção dos empreendedores sociais.

A missão de criar e maximizar valor social, por intermédio de atividades inovadoras ao invés da geração de lucro inerente ao empreendedorismo clássico é uma das principais características distintivas (Austin, Wei-Skillern & Stevenson, 2006; Certo & Miller, 2008). Mulgan et al. (2007) apontam duas exigências metodológicas no que respeita aos processos geradores de inovação social. A primeira refere-se à inclusão das populações na resolução dos seus próprios problemas. Nesta medida, propõe-se trabalhar com as pessoas, partindo do princípio que estas «são intérpretes competentes das suas próprias vidas»: a inovação social «não só serve as populações vulneráveis, como é servida por elas» (Mulgan et al., 2007, p. 22). A segunda exigência metodológica remete para o trabalho em rede com outras organizações que operem noutras dimensões, escalas ou setores, partilhando recursos e/ou reconhecimentos (Mulgan et al, 2007). Deste modo, a inovação social focaliza-se na capacitação pessoal dos atores individuais ou no fortalecimento dos grupos (de pessoas ou no formato de redes e parcerias) envolvidos e que, em última instância, e uma vez alvo de um processo de empoderamento contribuem para o desenvolvimento territorial local. O conceito de inovação social tende assim a comportar um duplo significado: o da inovação nos meios para a acção e o da inovação nos fins alcançados, ou seja nos impactes produzidos na sociedade.

1.2 Da economia social à economia solidária na Europa e América Latina

No mundo francófono, o eco do mesmo dinamismo da sociedade civil que caracterizou as últimas décadas do século XX fez reemergir a tradição da economia social, nos anos de 1970, e despontar o conceito de economia solidária, nos anos de 1990.

O conceito de economia social, com origem em França no século XIX, alcança então um significativo grau de reconhecimento. Esquecido durante a maior parte do século XX, o conceito ressurge circunscrito aos movimentos cooperativistas, mutualistas e associativistas, com forte expressão em França, na Bélgica e também na Região do Quebeque, no Canadá. Este ressurgimento advém quer do crescimento de novas iniciativas associativas, cooperativas, entre outras, e da sua reafirmação identitária, quer do interesse académico e político.

De facto, a economia social encontra as suas raízes na pluralidade de ideais que caracterizaram o século XIX, tais como o socialismo utópico, o liberalismo ou o social cristianismo (Defourny & Develtere, 1999, pp. 28-29), e integra os movimentos cooperativistas, mutualistas e associativistas de génese operária. Movimentos que experimentaram e concretizaram respostas às necessidades sociais imediatas das colectividades e institucionalizaram formas de organização económica baseadas na primazia de princípios, tais como: a regra de «um homem, um voto», a venda de produtos ao preço de custo, a criação de fundos para a educação dos membros, a supremacia do trabalho sobre o capital ou o reembolso aos membros associados da parte dos lucros não reinvestida. Propuseram alternativas quer ao avanço do capitalismo, quer às propostas socialistas tendentes ao Estatismo. Trilharam caminhos frequentemente apartados do desígnio revolucionário do movimento sindical, ora por opção de uma via reformista, ora, simplesmente, pela espontaneidade da organização colectiva, pela ajuda mútua e pela cooperação, na resposta a necessidades pessoais e comunitárias.

Defourny e Borzaga (2001) referem a concomitância de duas abordagens teóricas no seu seio. Uma de cariz legal/institucional que identifica a economia social através das suas formas jurídicas

(fundamentalmente associações, cooperativas e mutualidades); outra de cariz normativo que enfatiza os princípios comuns a todas estas formas de organização: «finalidade de prestação de serviços aos membros ou à colectividade, sendo o lucro secundário; autonomia de gestão; controle democrático pelos membros; primazia das pessoas e do objecto social sobre o capital, na distribuição dos excedentes» (Defourny, 2009, p. 158).

No contexto da Europa Comunitária, a reemergência do conceito de economia social rivalizou quer com a crescente internacionalização da perspectiva norte americana do sector não lucrativo, quer com a emergência do conceito de terceiro sector. Este último resultante, entre outros factores, da necessidade de encontrar uma designação harmonizadora da diversidade cultural e político-institucional do espaço europeu. Como adiante aprofundaremos, na última década, o conceito de economia social tem vindo a ser depurado na sua definição, indo ao encontro das configurações europeias, bem como da teorização do conceito de terceiro sector elaborada também na Europa.

Das proximidades e divergências entre a abordagem do sector não lucrativo e da economia social (que têm vindo a ser largamente debatidas na literatura e que não cabe aqui reproduzir [4]), destacamos apenas que a abordagem da economia social radica particularmente na sociologia e nas ciências políticas, reconhecendo o papel histórico dos movimentos sociais e das iniciativas de colectividades da sociedade civil. Iniciativas que, ao longo do tempo, construíram formas de organização económica e social, distintas do Mercado e complementares ao Estado Providência. Diferentemente de um sector não lucrativo conceptualizado como separado do sector público e do sector privado lucrativo, fundamentalmente pela sua função económica, a economia social reporta-se a um campo intermédio e híbrido entre três vértices: a comunidade, o Estado e o mercado.

No decurso da década de 1990, a designação de economia solidária afirma-se no contexto francófono, procurando enfatizar a especificidade das novas iniciativas e lógicas de acção relativamente às organizações da economia social instituídas. No contexto de intensificação da globalização, o conceito de economia solidária assume

forte expressão na Europa francófona, encontrando igualmente um itinerário relevante pelo sul da Europa e na América Latina.

Adoptada por diferentes países, com concepções variadas, mas ao redor da ideia de solidariedade em detrimento do interesse individual e ganho material/lucro, para Gaiger e Laville a economia solidária expressa-se «mediante a socialização dos recursos produtivos e a adopção de critérios igualitários» (2009, p.162).

Como afirmam Defourny e Develtere (1999, pp.43-44), ao contrário do que acontece em alguns países da América Latina, na Europa, a designação de economia solidária não suplanta ou concorre com a de economia social, antes a complementa. Dá visibilidade às formas colectivas de organização da sociedade civil, emergentes com base nos princípios originários da economia social, e destaca os seus aspectos mais inovadores. Expressa, nomeadamente, «outras formas de fazer economia» baseadas nos princípios da solidariedade e da reciprocidade.

Na Europa, os exemplos desta nova economia social (Defourny, Favreau & Laville, 1998) ou solidária são iniciativas de reacção à crise económica e ao desemprego massivo de diversos grupos sociais, gerando oportunidades de trabalho e de rendimento para pessoas e famílias vulneráveis, bem como serviços para satisfação de necessidades de comunidades carenciadas a quem nem o Estado nem o mercado respondem. São, também, resultantes de movimentos de contestação aos modelos de intervenção dos Estados Providência, criando soluções alternativas para as problemáticas da pobreza e exclusão social, da qualidade de vida e do ambiente, num contexto de busca de novos modelos de desenvolvimento sustentável (Estivill, Bernier & Valadou, 1997). Estas iniciativas tiveram a sua expressão mais significativa em torno das empresas de inserção[5] e dos serviços de proximidade (Defourny, 2001). Por proximidade, entenda-se uma dimensão objectiva de proximidade física, mas sobretudo uma dimensão subjectiva, associada à natureza dos serviços de prestação de cuidados pessoais e familiares (Laville, 2009, p.25; Defourny, 2001).

Nos países da América Latina consideramos que o conceito de economia solidária é frequentemente equivalente ao de economia social, no que se refere ao subsetor do mercado, de acordo com a

proposta de Chavez e Monzón (2007). Surge associada a contextos sociais, entre os quais Amaro (2009, p.18) destaca:

i) movimentos de resistência dos trabalhadores e de organizações sindicais, em resposta às consequências negativas da globalização neoliberal (deslocalizações e encerramentos de empresas e consequentes despedimentos, bem como resposta de autogestão pelos trabalhadores de empresas em processo de falência);

ii) aparecimento de novos movimentos sociais associados aos circuitos de comércio justo (que datam da década de 70 do século XX em alguns países da América Latina), dos sistemas locais de troca (um pouco por toda a Europa e mesmo América Latina, em especial na Argentina após a grave crise económica e financeira nos finais dos anos 90 do século XX), dos grupos e das actividades de camponeses sem terra (nos contextos brasileiro e mexicano da década de 1990) e das experiências municipais do orçamento participativo (em vários países europeus e da américa latina, com relevo para a experiência de Porto Alegre, no Brasil).

iii) práticas inovadoras de garantia de sobrevivência através de actividades económicas, segundo uma lógica de entreajuda de base comunitária e popular (nomeadamente nas favelas de cidades como Cidade do México, Lima, Rio de Janeiro e São Paulo).

iv) influência de Igrejas, como a Igreja Católica, na inspiração do desenvolvimento de actividades económicas de base comunitária, para a qual contribui a denominada Teologia da Libertação, na década de 70 do século XX.

Estas experiências «baseadas nos princípios da autogestão, cooperação, liberdade, democracia e solidariedade, crescem com maior intensidade a partir dos anos 90, nos diversos países da América Latina, no contexto de reestruturação produtiva e de revisão dos projectos políticos revolucionários» (Sígolo & Barbieri, 2007, p.11). Apresentando um cunho marxista, a economia solidária pugna por um mecanismo de coordenação oposto à lógica do interesse

privado, onde estão presentes quer práticas mais tradicionais, como sejam as cooperativas de produção ou as fábricas recuperadas, quer formas inovadoras, como redes de cadeias produtivas ou organizações de finanças solidárias (Cunha & Santos, 2011). O vínculo social de reciprocidade aparece como o fundamento das relações de cooperação estabelecidas, sejam nas iniciativas de comércio justo ou nas cantinas populares, seja nos coletivos de geração de rendimento ou nas cooperativas de produção e comercialização ou ainda nos bancos e redes de troca.

Em muitos casos, as práticas de autogestão promovem, na esfera pública, uma participação cidadã e consequente dinamização de redes de interação participativas, que conferem um conteúdo político a iniciativas locais (Gaiger & Lavillle, 2009). Como afirma Mello, a economia solidária «tem algo de missionário, algo de visionário e algo de utilitário e pragmático, de militante» (2007, p. 7), sendo por isso um projeto que, para além de uma dimensão socioeconómica, tem uma dimensão sociopolítica vincada, onde é notória a «combinação contraditória entre um projeto desejável e o esforço científico para descobrir para onde caminha a sociedade realmente existente» (Sígolo & Barbieri, 2007, p. 13).

Para Laville (2009), compreender a economia solidária implica uma abordagem sociológica e histórica crítica à visão ortodoxa da ciência económica. Até ao século XIX, as lógicas da economia de mercado estavam relativamente circunscritas aos centros urbanos, predominando, então, lógicas de economia doméstica e comunitária, baseadas no princípio da reciprocidade, na troca directa, nas relações de proximidade e confiança. A difusão da economia de mercado, juntamente com o desenvolvimento dos Estados Providência durante os Trinta Gloriosos Anos, operou uma divisão entre o ‹económico› (a economia de mercado) e o ‹social› (a economia redistributiva do Estado) e acentuou a subalternidade da economia doméstica. O espaço da economia solidária implica reclamar o princípio da reciprocidade e uma visão plural da economia, entendida como conjunto de actividades de produção e distribuição de serviços, dirigida à satisfação das necessidades humanas (Laville [1994] 2000).

Reafirmando os princípios originais da economia social, a economia solidária propõe um projecto de sociedade alternativo, com uma vertente de activismo política e intelectual, muitas vezes liderado por académicos, realçando a necessidade de compromissos institucionais que promovam a emancipação e a democracia.

Do terceiro sector às empresas sociais na Europa

Na década de 1990, o aumento das investigações internacionais e a respectiva procura de definição, delimitação operacional e quantificação deste campo, suscitou numerosos debates teóricos e a confrontação, sobretudo, entre as abordagens francófona e a norte americana, que davam conta das tradições organizacionais mais instituídas.

Destes debates retemos a emergência de uma nova designação – terceiro sector. Este termo é fortemente tributário da perspectiva norte-americana de conceptualização deste como um sector económico autónomo e em grande medida suportado pela filantropia e o voluntarismo. No contexto europeu esta designação foi utilizada visando superar as divergências entre a abordagem da economia social e a do sector não lucrativo. No entanto, foi também sob esta designação que investigadores de diversos países europeus elaboraram teórica e conceptualmente, apresentando uma abordagem abrangente e flexível ao conceito, abarcando realidades espácio-temporais diferenciadas (Evers & Laville, 2004).

Nesta perspectiva europeia do terceiro sector sublinha-se uma abordagem histórica que reclama da pluralidade ideológica, cultural e institucional que marca o território europeu e reconhece o papel dos movimentos sociais e das iniciativas de colectividades da sociedade civil que, ao longo do tempo, construíram formas de organização económica e social alternativas ao capitalismo, bem como complementares ao Estado Providência. As configurações do Terceiro Sector não podem ser compreendidas de forma isolada face aos papéis desempenhados pelo Estado e pelo Mercado. Esta abordagem reconhece os valores do colectivo e da democracia, comportando um potencial emancipatório associado à sua génese na luta dos movimentos operários, integrando também a tradição filantrópica e voluntarista do sector não lucrativo norte-americano.

Representa-se conceptualmente o Terceiro Setor como um campo que ocupa um espaço intermediário e equidistante entre o Estado, o mercado e a comunidade ou redes primárias de solidariedade. Um espaço híbrido, onde as fronteiras institucionais variam de acordo com a história de cada território. A sua existência constitui um espaço plural onde a sociedade civil se organiza colectivamente, de acordo com uma multiplicidade de princípios que a distinguem, com maior ou menor nitidez, das três fronteiras enunciadas – Estado, mercado e comunidade. Esta perspectiva opta, por isso, por uma abordagem analítica e compreensiva que, enunciando um conjunto aberto de princípios, recusa a sua aplicação prescritiva. Princípios que ampliam e integram realidades compreendidas no sector não lucrativo e na economia social e solidária.

Este enquadramento do campo do Terceiro Sector permite igualmente reconhecer um outro aspecto distintivo da perspectiva europeia. O do reconhecimento da necessidade de questionar as fronteiras de uma visão ortodoxa da economia e reconhecer a pluralidade das lógicas económicas (Evers & Laville, 2004), as quais não se limitam ao lucro da economia de mercado e à redistribuição estatal. Implica, igualmente, o reconhecimento das lógicas da economia familiar e comunitária, onde prevalecem princípios de reciprocidade e a valorização de lógicas e recursos não monetários.

A tendência de evolução na utilização das terminologias, no contexto da UE tem levado a uma aproximação entre esta definição de Terceiro Sector e designação de economia social. O conteúdo do conceito de economia social tem vindo, assim, a flexibilizar-se, a absorver a diversidade interna europeia e a aproximar-se do exposto conceito de Terceiro Setor. Chavez e Monzón (2007), em Relatórios sobre a Economia Social na UE, apresentam a economia social como envolvendo dois subsetores principais:

> — o subsetor do mercado ou empresarial, constituído essencialmente por cooperativas, mutualidades, grupos empresariais controlados por cooperativas, mutualidades e outras entidades da economia social, nomeadamente as organizações típicas da economia solidária e outras empresas sem fins lucrativos, tais como as empresas de inserção;
>
> — o subsetor de não-mercado, composto maioritariamente por associações, fundações e entidades voluntárias não lucrativas de ação social, próximas do setor não lucrativo, cujos produtos ou serviços têm uma utilidade social e são distribuídos, maioritariamente, de forma gratuita ou a preços economicamente pouco significativos.

Por último, atenda-se que é o subsector de mercado ou empresarial da economia social que configura a base organizacional para o conceito de empresa social, à qual é reconhecido um papel central na actual Estratégia Europeia para 2020. Este caminho de construção teórica das empresas sociais, na Europa, encontra pontes e fronteiras com as escolas anglófonas do empreendedorismo social, num contexto de crescente centralidade deste conceito nas agendas político-ideológicas.

Os primeiros estudos sobre a emergência das empresas sociais na Europa dão conta de uma pluralidade de novas formas de organização (Estivill, Bernier & Valadou 1997; Defourny, Favreau & Laville, 1998; Defourny & Borzaga, 2001).

Estivill, Bernier, Valadou (1997, p. 20) adotam a expressão de «empresas sociais para designar as iniciativas que incorporam ou são criadas por pessoas procedentes da exclusão e do desemprego e que produzem bens e serviços e que vendem ao mercado público e privado, obtendo resultados que não se utilizam para o lucro pessoal ou para remunerar o capital».

Enfatizam a auto-iniciativa dos colectivos excluídos, o recurso à economia de mercado (participação em actividades económicas concorrenciais e utilização de instrumentos de gestão empresarial) e a defesa de valores nucleares à tradição da economia social, de origem francófona.

A Rede Europeia EMES [5], criada em 1996 com investigadores de diversos países, tem tido um papel marcante na construção teórica do conceito de empresas sociais, ao concentrar-se em duas preocupações principais: o estudo da emergência de novas entidades e/ou novas dinâmicas dentro do Terceiro Setor europeu, traduzidas pelo conceito de empresa social (Defourny, 2001); a construção de um tipo ideal de empresa social, que permita, nomeadamente, uma aferição das formas organizacionais do universo das organizações sociais (Defourny & Nyssens, 2010b).

Em face da emergência de novas realidades e da necessidade de integração destas como fator de evolução da economia social, a EMES configura critérios que, não sendo prescritivos no sentido de qualificarem uma iniciativa como sendo uma empresa social, refletem as suas dimensões económicas e sociais num arquétipo ideal (Defourny, 2001; Defourny & Nyssens, 2010b). A tipologia propõe que uma empresa social deve respeitar critérios sociais, económicos e de governança participativa[6]. Resumidamente, para a EMES as empresas sociais são «organizações privadas, autónomas, que fornecem produtos ou serviços com o objectivo explícito de beneficiar a comunidade, são detidas e geridas por um grupo de cidadãos e o interesse material dos investidores é sujeito a limites (…), estando proibidas legalmente de distribuir lucros ou sendo estruturadas de forma a excluir o lucro como objectivo principal» (Borzaga, Galera & Nogales, 2008, p. 5).

A partir desta delimitação do conceito, constata-se que a atenção da escola europeia da EMES tem sido maior ao nível dos objectivos a que se dedicam este tipo de organizações, assim como aos seus princípios de gestão. Isto é, são conceptualizados os mecanismos organizacionais internos e externos que, obedecendo a uma estratégia de gestão participada e orientada para as partes interessadas, asseguram a perseguição de objectivos sociais (Defourny & Borzaga, 2001; Spear, 2006; Defourny & Nyssens, 2010a), deixando cair a componente de incorporação da autoiniciativa dos coletivos excluídos, valorizada por Estivill, Bernier, Valadou (1997, p. 20).

Finalmente importa referir que as empresas sociais ocupam, desde o início da presente década, um lugar de destaque na Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo da Europa em 2020.

Convém não negligenciar que as questões conceptuais e terminológicas estão presentes nos vários documentos, pareceres e abordagens das diferentes instâncias – Comissão e Parlamento Europeus, Comité das Regiões, Comité e Conselho Económico e Social, etc. –, incorporando claramente influências das abordagens norte-americanas do empreendedorismo social e dando uma forte atenção ao conceito de inovação social. A título de exemplos, vejam-se:

— «‹Empresa social› é uma empresa cujo principal objectivo é produzir um impacto social e não gerar lucros para os seus proprietários e accionistas. Opera no mercado através da produção de bens e serviços de forma empreendedora e inovadora e utiliza excedentes financeiros para atingir metas de índole social. É gerida de forma responsável e transparente, designadamente através da participação dos trabalhadores, clientes e outros agentes afectados pela sua actividade» (COM, 6.10.2011:14)[7].

— «Por «empresa social», a Comissão entende as empresas: cujo objectivo social ou de sociedade, de interesse comum, justifica a acção comercial, que se traduz, frequentemente, num alto nível de inovação social; cujos lucros são reinvestidos principalmente na realização desse objecto social; cujo modo de organização ou sistema de propriedade reflecte a sua missão, baseando-se em princípios democráticos ou participativos ou visando a justiça social»[8].

2. Questões para debate

Perante o roteiro geopolítico e institucional da produção de conhecimento científico sobre este campo, identificamos um conjunto de questões críticas para o debate teórico-ideológico. Organizamos estas questões em torno de três eixos de análise do fenómeno:

1. A identidade – quem, faz o quê, e em nome de quem ou de quê?

2. Os meios utilizados - com que recursos humanos, financeiros e outros as iniciativas socialmente empreendedoras enfrentam os desafios da sustentabilidade?

3. Os fins ou o potencial de mudança social – qual a visão ou o alcance das transformações que estas iniciativas comportam ou propõem?

1. A identidade: protagonistas e missão e valor sociais

O foco no carácter individual do empreendedor versus carácter colectivo e organizacional do empreendedorismo social é rotulado por Nicholls (2006) e Young (2006) como a principal diferença entre as escolas anglófonas e as escolas europeias.

Neste contexto, as abordagens do empreendedorismo social focadas nas qualidades do empreendedor, como é da escola da inovação social, distinguem-se das restantes, europeias e da América Latina, que privilegiam as componentes colectivistas e/ou organizacionais. Note-se que a escola da geração de receitas toma como principal unidade de análise as organizações do sector não lucrativo.

Perante este debate o nosso entendimento teórico-ideológico é de um alinhamento estruturante com as perspectivas colectivistas e organizacionais, que não descuram a necessidade de líderes. A nossa opção justifica-se por três razões. Nomeadamente porque consideramos que:

— a vertente individual do(s) empreendedor(es) social(ais) se espelha nas organizações, as quais integram e reflectem as características do(s) seu(s) líder(es), nomeadamente nos domínios das práticas de gestão e tipos de liderança;

— é na vertente colectiva e organizacional que o empreendedorismo social alcança o seu maior impacto de transformação social, quer perante os destinatários/público-alvo no que se refere ao valor social criado, quer ao nível da gestão e integração dos seus membros, dos recursos humanos assalariados e voluntários, no exercício dos princípios de cidadania organizacional;

— no plano pragmático da elaboração de políticas públicas, para além da alocação de recursos ao desígnio da procura/formação de indivíduos com qualidades socialmente empreendedoras, há outros critérios centrais para a canalização de recursos dedicados à inovação na intervenção social, particularmente o cumprimento dos requisitos de participação e empoderamento das populações, designadamente as mais vulneráveis.

O significado do vocábulo social associado aos conceitos de missão e de valor gerado por estas iniciativas é um segundo ponto crítico para o debate. A «bandeira do social» como adjectivação destes elementos é hasteada preponderantemente pelas novas escolas anglófonas.

A missão social é um critério central para a escola da geração de receitas, que, para lá do convencionado sector não lucrativo, tende a integrar no âmbito do empreendedorismo social novas lógicas de intervenção do sector privado lucrativo. Algumas interpretações mais abrangentes integram neste âmbito o apoio a projectos sociais por via da responsabilidade social das empresas, ou empresas lucrativas que se dedicam a negócios de vertente social (‹social business›).

Em linha com o argumento colectivista, parece-nos importante a ruptura com esta interpretação abrangente do empreendedorismo social. O critério da missão social entendida estritamente pela actuação nos campos dos serviços de ação social, tais como educativos, culturais, de prestação de cuidados sociais e de saúde a populações carenciadas, parece-nos claramente insuficiente. Importa esclarecer quem são os protagonistas das iniciativas socialmente empreendedoras, em nome de quem agem e de que forma a sua acção se relaciona, envolve e afecta os seus destinatários.

Sem contemplar critérios de delimitação acrescidos, o risco é de diluição das fronteiras entre o privado lucrativo e o privado não lucrativo. Dito de outra forma, entre o voluntarismo e livre adesão a causas de Bem Público ou Comum e operações de marketing institucional de grandes empresas lucrativas, oportunidades de criação de operações rentáveis para accionistas privados ou a criação de negócios lucrativos em áreas de actividades económica classificadas como serviços sociais. Esta diluição de fronteiras comporta, por sua vez, o risco do esvaziamento do carácter efectivamente diferenciado, e consequentemente do valor acrescentado às lógicas do sector público e do sector privado lucrativo, que uma conceptualização mais complexa do campo do empreendedorismo social permite equacionar.

Adicionalmente à missão, a criação de valor social é a vocação central do empreendedorismo social. Para a escola da inovação social constitui a sua característica distintiva por excelência (Nicholls & Cho 2006), na perspectiva da transformação social profunda e sistémica.

Ora, como adjectivação justaposta aos mencionados conceitos, o vocábulo ‹social› é de grande ambivalência. A categoria ‹social› é complexa, intangível e até contestada (Nicholls & Cho, 2006). Tal decorre da assunção de que «o que é ser ou agir no social» é sempre particular, dependente de mundividências e esquemas normativos, assente numa imensa heterogeneidade de perspectivas. Para além disso, se o empreendedorismo social se destina a ir ao encontro dos interesses de populações mais vulneráveis e à satisfação das suas necessidades, certamente, orienta-se para suprir aqueles interesses e necessidades e não outras, que foram, subjugados de acordo com as diferentes maneira de ver, pensar e sentir o mundo. As questões que se colocam são: quem define essas necessidades e interesses? E em que medida os destinatários/público-alvo são voz activa neste processo ou podem sê-lo? Que modalidades pode assumir esta participação e de que forma pode ser concretizada?

Por último, o uso do adjectivo ‹social› não remete para uma prática intrinsecamente boa. A perseguição de objectivos sociais com vista a transformações profundas pode incorrer em falhas graves e até lograr consequências nefastas (previstas ou não). Por exemplo, a imposição de uma visão estreita acerca dos meios e dos fins apropriados para a mudança social, sem respeito pelos valores das populações, pelas suas crenças e desejos (ou ausência deles), pode levar à perda de legitimidade moral ou ética do próprio projecto social. A replicabilidade proposta como medida de avaliação da inovação social deve ser cuidadosamente equacionada e reflectida como via de evitar aplicações etnocêntricas e abusivas de importação de soluções pré-definidas.

É incontornável que os objectivos sociais são necessariamente heterogéneos na medida em que são fruto da combinação de interesses de diferentes stakeholders, apresentando-se, por vezes, como divergentes ou incompatíveis. Assim sendo, a natureza do valor social traduz-se numa co-construção, negociação e (re-)avaliação constantes daquilo que são as respostas e os resultados das atividades ou organizações (Young, 2006). Apesar desta heterogeneidade, existe algum consenso entre autores da escola da inovação social, em

descrever o valor social enquanto combinação de resultados no que se refere a componentes distintas, como o empoderamento e a capacitação das pessoas e das comunidades (Mulgan et al, 2007; Young, 2006; Hill, Kothari & Shea, 2010; Dees, 2001; Mair & Marti, 2006).

Nas escolas europeias e da América Latina, com forte influência da matriz identitária da economia social do século XIX (que também assume esta adjectivação), o sentido de ‹valor social› aparece mais conciso, referindo-se a objectivos específicos de benefício à comunidade ou a um determinado grupo através da dedicação a uma actividade contínua de provisão de produtos e/ou serviços (Defourny & Nyssens, 2010b). Nestas escolas, a ênfase dada aos valores participativos, democráticos ou mesmo emancipatórios, orienta para uma construção do sentido do valor social assegurada pela própria natureza negociada da acção em torno de projectos comuns e colectivos.

Em síntese, consideramos que as iniciativas socialmente empreendedoras, podendo também partir de indivíduos com qualidades empreendedoras extraordinárias, adquirem o seu potencial de transformação ou impacte social máximo, quando baseada nos valores colectivos, participativos e emancipatórios.

2. Os meios e o desafio da sustentabilidade

O debate acerca da forma como as organizações gerem os seus recursos materiais, humanos e relacionais e a garantia de sustentabilidade económica é o outro núcleo central dos fenómenos de empreendedorismo social, ou seja, quais os recursos que mobilizam, quais os métodos ou processos de trabalho que colocam em marcha, bem como os métodos de gestão do projecto colectivo e organizacional.

As escolas de pensamento do empreendedorismo social equacionam, de formas distintas, o caminho de novos equilíbrios mais sustentáveis, tanto à escala organizacional, como à escala da proposta de modelos alternativos para o desenvolvimento do planeta.

As correntes anglófonas depositam particular ênfase na possibilidade de sustentabilidade económico-financeira. Perante os limites do Estado, convocam o mercado e a filantropia privada, nas suas mais diversas modalidades de angariação de recursos e apoio financeiro às organizações sem fins lucrativos.

A escola europeia das empresas sociais propõe uma articulação destas organizações com o Estado, o mercado e a comunidade, numa perspectiva de negociação das fronteiras institucionais e do reconhecimento do seu poder e influência na regulação do Estado Providência, pelo apoio que lhe prestam enquanto parceiros das políticas sociais. Neste caso, a sustentabilidade económica é também uma forma de garantir uma autonomia, no que se refere às modalidades de gestão e de intervenção que poderão assumir-se como verdadeiramente alternativas e não isomorfas face ao Estado e ao mercado.

A economia solidária, na sua vertente mais politizada de autodeterminação e de autogestão, base da confiança e reciprocidade entre os membros dos empreendimentos solidários, está presente no mercado. O mercado é uma forma de criação de rendimentos para a população em situação de pobreza e exclusão social. Ao Estado reclamam condições propícias ao seu desenvolvimento económico, nomeadamente políticas de apoio e medidas de discriminação positiva, e condições para a auto organização da sociedade civil, bem como o reconhecimento das suas experiências bem-sucedidas (e.g. orçamentos participativos; moeda social; cooperativas populares).

Neste debate, é importante sublinhar dois aspectos. Em primeiro lugar, o recurso ao mercado é uma resposta mais identificada com as escolas anglófonas (juntamente com o voluntarismo e a filantropia). É igualmente uma orientação explicita das escolas europeias da economia social e das empresas sociais, ainda que reconhecendo a necessidade de equilíbrios entre as diferentes fontes de recursos (pública, privada ou da comunidade). Na economia solidária, as possibilidades de conjugar estes diferentes recursos associada à forte vertente política, equaciona-se sob a forma de criação de uma ‹outra economia›.

No plano teórico a hibridez dos recursos mobilizados surge portanto como uma característica distintiva do empreendedorismo social. No plano pragmático da acção, o recrutamento das diferentes fontes de recursos dependerá mais dos contextos concretos. Do ponto de vista ideológico é-nos claro o imperativo de resistir à hegemonização das lógicas de mercado capitalista, seja por via da contestação dos seus efeitos perversos, seja por via da promoção de outros mercados, regidos por princípios de maior justiça e equidade.

Consequentemente, em segundo lugar, é importante sublinhar o carácter macroestrutural da problemática da sustentabilidade que enquadra o surgimento do empreendedorismo social. Este debate implica reconhecer os limites do Estado e do mercado na construção do modelo de desenvolvimento e, concretamente, na resposta às necessidades de populações vulneráveis, e promover a participação destes novos atores na regulação dos campos económico, social e ambiental.

3. Os fins ou o potencial de mudança social

No plano das propostas, latentes ou explícitas, de visão para um futuro mais sustentável, as escolas diferenciam-se designadamente pelo maior ou menor radicalismo face ao status quo político institucional. Neste sentido a escola da geração de receitas e as escolas europeias da economia social e das empresas sociais, tendem a uma posição tendencialmente mais reformista, numa óptica de adaptação e negociação das suas fronteiras com o mercado, e no caso europeu, também o Estado e a comunidade.

Nos casos das escolas da inovação social e da economia solidária, as propostas são claramente mais perscrutantes de novos padrões sociais.

No primeiro caso visionando uma transformação sistémica pela acção de uma multiplicidade de empreendedores/inovadores sociais, cujas potencialidades de réplica e escalabilidade das suas acções permitirá uma mudança progressiva e profunda nos padrões de pensamento. No caso da economia solidária a proposta assume um cariz explicitamente político. Um projecto de sociedade alternativo, assente numa cidadania activa com objectivo de construção de outras culturas económicas e gestionárias (Lechat, 2002).

O acervo de figuras de empreendedores sociais que alcançaram feitos extraordinários representa, sem dúvida, um património valioso de inspiração para a intervenção. O papel de cada pessoa particular e especificamente dos líderes é fundamental nos processos de empreendedorismo social. Em linha com os argumentos expostos, parece-nos que o caminho passa por formar as pessoas numa cultura de cooperação e partilha que se apresente com maior potencial para promover a transformação da intervenção nas organizações sociais e a

negociação da sua participação ao nível da regulação macro estrutural, bem como a promoção de propostas alternativas de organização económica, social e ambiental.

Notas conclusivas

Partimos para a análise das escolas de pensamento do empreendedorismo social identificando a raiz anglófona do termo e a sua rápida difusão no contexto europeu e nacional nos últimos anos.

Genericamente assumimos esta designação num sentido amplo, como mote para explorar propostas de novas lógicas e modelos de intervenção alternativos, para enfrentar os desafios da sustentabilidade económica, social e ambiental. Num sentido restrito, associado à génese teórico-ideológica do conceito, demos conta da sua emergência e da sua recente evolução por via das escolas da geração de receitas e da inovação social.

Em Portugal, no contexto europeu e na periferia mundial da produção científica internacional sobre o tema, outras abordagens e outras lógicas surgiram com uma pertinência e uma capacidade heurística acrescidas.

Este artigo dá conta das nossas opções teórico-ideológicas e partilha-as para o debate com os interessados.

[1] Financiado pela Fundação para a Ciência e Tecnologia (PTDC/CS-SOC/100186/2008), este projecto (desenvolvido entre 2010-2014), foi liderado pelo ISFLUP – Instituto de Sociologia da Faculdade de Letras da Universidade do Porto, e desenvolvido em parceria com a A3S – Associação para o Empreendedorismo Social e a Sustentabilidade do Terceiro Setor e com o Dinâmia/CET do Instituto Universitário de Lisboa.

[2] Trata-se de um artigo que constitui uma versão renovada do capítulo 1 do e-book Empreendedorismo Social em Portugal (Parente, 2014), intitulado Uma abordagem eclética ao empreendedorismo social. Para um maior desenvolvimento v. Parente e Quintão (2004), pp.11–69.

[3] M. Yunus foi pioneiro na década de 1970 na conceção e implementação de mecanismos de microcrédito, tendo sido galardoado Prémio Nobel da Paz em 2006. O seu trabalho pode ser conhecido na sua autobiografia: Yunus, M. (1997) O Banqueiro dos Pobres (2ªed). Miraflores: Difel.

[4] Para um maior desenvolvimento v. Laville (2009), Chavez & Monzón (2007), Evers & Laville (2004), Defourny, Develtere & Fonteneau (1999).

[5] As empresas de inserção são genericamente organizações geridas de forma empresarial com missão de inserir social e profissionalmente pessoas em situação de exclusão social.

[6] A EMES teve a sua génese em 1996 num projeto financiado pela UE, dedicado ao estudo da emergência das empresas sociais na Europa (1996-2000). Em 2002, constituiu-se como associação não lucrativa, dedicando-se à construção gradual de um corpus europeu do conhecimento teórico e empírico em torno do conceito de empresa social e através de uma perspetiva disciplinar e metodológica pluralista.

[7] Os critérios sociais remetem para os objectivos de benefício à comunidade ou a um determinado grupo, a criação voluntária por parte de um grupo de cidadãos e a distribuição limitada do excedente económico, o que evidencia a centralidade dos objectivos sociais ao impor constrangimentos na distribuição de lucros, e desincentivando comportamentos de maximização do retorno financeiro. Os critérios económicos definem a dedicação a uma actividade contínua de provisão de produtos e/ou serviços (não se limitando a actividades de advocacy, lobbying ou distribuição de recursos financeiros a partir de fundos privados ou fundações), que implica assumir um nível significativo de risco económico (fazendo depender a viabilidade financeira da capacidade dos seus membros e trabalhadores assegurarem os recursos adequados) e uma quantidade mínima de trabalho assalariado (apesar das actividades poderem ser desenvolvidas igualmente com trabalho voluntário). Os critérios de governança participativa definem um elevado grau de autonomia de gestão segundo as bases de um projeto independente de diretrizes públicas ou privadas, bem como para a democraticidade dos processos de decisão (o poder de voto não é distribuído de acordo com as participações de capital, mas por princípios democráticos), com a participação e envolvimento das partes interessadas.

[8] Proposta de Regulamento do Parlamento e do Conselho Europeus de 2011, que estabelece o Programa da União Europeia para a Mudança e a Inovação Social.

[9] Comunicação da Comissão Europeia Iniciativa de Empreendedorismo Social – Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais (2011).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVORD, S., BROWN, D., & LETTS, C., 2003. *Social Entrepreneurship: Leadership that Facilitates Societal.*

Transformation-An Exploratory Study. *Center for Public Leadership Working Paper Series*, 3(5).

ALVORD, S., BROWN, D., & LETTS, C., 2004. *Social Entrepreneurship and Societal* Transformation. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 40, 260-282.

AMARO, R., 2009. *Economia solidária da Macaronésia*: um novo conceito. *Revista de Economia Solidária*. ACEESA, nº1.

ANDERSON, BETH B., & DEES, Gregory, 2006. Rhetoric, Reality, and Research: Building a Solid Foundation for the Practice of Social Entrepreneurship. *In* NICHOLLS, A., (Ed.), *Social Entrepreneurship: New models of sustainable social change* (pp. 56-73) Oxford: Oxford University Press.

AUSTIN, James, WEI-SKILLERN, Jane, & STEVENSON, HOWARD., 2006, Janeiro. Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), pp. 1-22.

BORNSTEIN, David, 2007. *Como mudar o mundo: os empreendedores sociais e o poder de novas ideias*. Alfragide: Estrela Polar Editora.

BOSCHEE, J., & MCCLURG, J., 2003. *Towards a better understanding of social entrepreneurship: some important distinctions*, pp. 1-7.

BORZAGA, Carlo, GALERA, Giulia, & NOGALES, Rocío, 2008. *Social Enterprise – a new model for poverty reduction and employment generation*. Ed. United Nations Development Programme (UNDP) and EMES European Research Network project, UNDP Regional Bureau For Europe and the Commonwealth of Independent States.

CERTO, S, & MILLER, T., 2008. *Social entrepreneurship: Key issues and concepts. Business Horizons*, 51, pp. 267-271.

CHAVES, Rafael, & MONZÓN, José, 2007. *The Social Economy in the European Union. Working paper CIRIEC*, nº 2088/02.

CUNHA, Gabriela C., & SANTOS, ALINE, M., 2011. *Economia Solidária e Pesquisa em Ciências Sociais: Desafios Epistemológicos e Metodológicos. In* HESPANHA, P., & SANTOS, A. M. (Orgs.), *Economia Solidária: Questões Teóricas e Epistemológicas* (pp. 15-56). Coimbra: Almedina.

DART, Raymond, 2004. «Being Business-Like» in a Nonprofit Organization: A Grounded and Inductive Typology. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 33, pp. 290-310.

DEES, Gregory, 2009. *Social Ventures as Learning Laboratories. Innovations*, pp. 11-15.

DEES, Gregory, 1998. *Enterprising Nonprofits. Harvard Business Review*, 76 (1), pp. 55-67.

DEES, Gregory, 2001. *The Meaning of Social Entrepreneurship.* Disponivel em: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf (Aceso a 17 de fevereiro, 2014).

DEES, Gregory, & ANDERSON, Beth, 2006. *Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought. Business*, 1, pp. 39-66.

DEES, Gregory (Ed.), EMERSON, J., & Economy, P., 2001. Enterprising nonprofits: a toolkit for social entrepreneurs. New York: John Wiley & Sons, INC.

DEFOURNY, Jacques, 2009. *Economia Social. In* GATTANI, A. S., LAVILLE, J.-L., GAIGER, L. I. et. al (coord.), *Dicionário Internacional da Outra Economia* (pp. 156-161). Coimbra: Almedina.

DEFOURNY, Jacques (Dir), 2001. *Economie Sociale – enjeux conceptuels, insertion par le travail et services de proximité*. Bruxelles: Editions De Boeck & Larcier, s. a.

DEFOURNY, Jacques, & NYSSENS, Marthe, 2010 a. *Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences. Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), pp. 32-53.

DEFOURNY, Jacques, & NYSSENS, Marthe, 2010 b. *Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector. Policy and Society*, 29, pp. 231-242.

DEFOURNY, Jacques, & BORZAGA, Carlo (Eds.), 2001. *The Emergence of Social Enterprise*. London: Routledge.

DEFOURNY, J., FAVREAU, L., LAVILLE, J-L. (dir.), 1998. *Insertion et nouvelle économie sociale*, Editions Desclée de Brouwer, Paris.

DEFOURNY, Jacques, & DEVELTERE, Patrick, 1999. *The social economy: the worldwide making of a third sector. In* DEFOURNY, J., DEVELTERE, P., & FONTENEAU, B. (Eds.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*. Bruxelles: De Boeck & Larcier s.a.

EMERSON, J, & TWERSKY, F (Eds.), 1996. *New social entrepreneurs: the success, challenge and lessons of non-profit enterprise creation*. San Francisco: Roberts Foundation, Homeless Economic Development Fund.

ESTIVILL, J., BERNIER, A. , VALADOU, CH., 1997, L*as Empresas Sociales en Europa*, Comisión Europea DG V, Hacer Editorial, Barcelona.

EVERS, Adalbert, & LAVILLE, Jean-Louis, 2004 . *Defining the third sector in Europe. In* A. EVERS & L. JEAN-LOUIS (Eds.), *The third sector in Europe* (pp. 11-42). UK: Edward Elgar.

FULTON, Katherine, & DEES, Greg., 2006. The Past, Present and Future of Social Entrepreneurship – A conversation with Greg Dees. New Profit Inc. and Center for the Advancement of Social Entrepreneurship (CASE). Retirado a 17 de fevereiro, 2014 de http://www.caseatduke.org/documents/deesinterview.pdf

GAIGER, L., & LAVILLE, J.-L., 2009. *Economia solidária*. *In* A. CATTANI, J.-L. LAVILLE, L. GAIGER, & P. HESPANHA (Orgs.), *Dicionário internacional da outra economia* (pp. 162-168). Coimbra: Almedina.

HARTIGAN, Pamela, & ELKINGTON, John, 2008. *Empreendedores sociais: o exemplo incomum das pessoas que estão transformando o mundo*. Rio de Janeiro: Elsevier–Campus.

HILL, T L, KOTHARI, TANVI, & SHEA, Matthew, 2010. *Patterns of Meaning in the Social Entrepreneurship Literature*: A Research Platform. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1, pp. 5-31.

LAVILLE, Jean-Louis, 2009. *L'économie solidaire dans le débat théorique*. *Revista de Economia Solidária*, ACESSA n1, 31-70.

LAVILLE, Jean-Louis (dir.), [1994] 2000), L›économie solidaire–une perspective internationale, Éditions Desclée de Brouwer, París.

LECHAT, Noëlle, 2002. Economia social, economia solidária, terceiro setor: do que se trata? *Civitas–Revista de Ciências Sociais*, 2 (1), pp. 123-140.

MAIR, Johanna, & MARTI, Ignasi, 2006. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41, pp. 36-44.

MASSARSKY, Cynthia, & BEINHACKER, Samantha, 2002. Enterprising nonprofits: revenue generation in the nonprofit sector: Yale School of Management–The Goldman Sachs Partnership on Nonprofit Ventures Foundation.

SÍGOLO, V. M., BARBIERI, E. M, 2007. Apresentando autores e textos. Mello, S.L, Sígolo, V. M.; Barbieri, E. M. (org.), Economia Solidária e Autogestão, NESOL-USP: São Paulo, pp. 7-10.

MAIR, Johanna, & MARTI, Ignasi, 2006. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41, pp. 36-44.

MELLO, S. L., 2007. Apresentação. M., Economia Solidária e Autogestão, NESOL-USP: São Paulo, pp. 11-18.

MULGAN, Geoff, TUCKER, Simon & Sanders, Rushanara, 2007. *Social Innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated*. Working paper. Skoll centre for social entrepreneurship. Oxford: University of Oxford

NICHOLLS, Alex, 2006. Social Entrepreneurship: New models of sustainable social change. Oxford: Oxford University Press.

PARENTE, Cristina (ed.), 2014. Empreendedorismo Social em Portugal. Porto: Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

PARENTE & QUINTÃO, 2014. *Uma abordagem eclética ao empreendedorismo social*. In PARENTE (ed.) (2014) *Empreendedorismo Social em Portugal* (pp. 11-74). Porto: Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

PEREDO, Ana Maria, & MCLEAN, Murdith, 2006 *Social entrepreneurship: A critical review of the concept*. *Journal of World Business*, 41, pp. 56-65.

POWELL, W., 1987. The non-profit Sector: A Research Handbook. Yale: Yale University Press.

SALAMON, Lester, 1996. The International Classification of Nonprofit Organizations: ICNPO-Revision 1, 1996. *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*. Baltimore: The Johns Hopkins Institute for Policy Studies.

SALAMON, Lester, 1992. *America's Non-profit Sector: A Primer*. New York: Foundation Center.

SALAMON, Lester, & ANHEIER, Helmut, 1992. *Search of the Nonprofit Sector II: The Problem of Classificatio*n. *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Non-profit Sector Project*, 3.

SALAMON, L. M., ANHEIER, H. K., 1997. *Defining the Nonprofit Sector: A cross-national analysis*. Manchester: Manchester University Press.

SALAMON, L. M., ANHEIER, H. K., 1999. *The Emerging Sector Revisited*. A Summary. Johns Hopkins Centre for Civil Society Studies, Baltimore.

SALAMON, Lester et al, 1999. *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*. Baltimore: Center for Civil Society Studies.

SALAMON, L. M., SOKOLOWSKI, W. S., HADDOCK, M., & TICE, H. S., 2012. Portugal's nonprofit sector in comparative context. The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. Retirado a 17 de fevereiro, 2014, de http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2012/04/Portugal_Comparative-Report_FINAL_4.2012.pdf

SÍGOLO, V. M., BARBIERI, E. M., 2007. *Apresentando autores e textos*. MELLO, S. L, SÍGOLO, V. M., BARBIERI, E. M., Economia Solidária e Autogestão, NESOL-USP: São Paulo, pp. 11-18.

SPEAR, Roger, 2006. *Social entrepreneurship: a different model? International Journal of Social Economics*, 33 (5/6), pp. 399-410.

WEERAWARDENA, J, & MORT, G., 2006. *Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model*. *Journal of World Business*, 41, pp. 21-35.

YOUNG, Rowena, 2006. *For what it is worth: Social value and the future of social entrepreneurship*. In A. Nicholls (Ed.), *Social Entrepreneurship: New models of sustainable social change* (pp. 56-73) Oxford: Oxford University Press.

YUNUS, M., 1997. *O Banqueiro dos Pobres* (2ªed). Miraflores: Difel.

ZAHRA, Shaker, GEDAJLOVIC, Eric, NEUBAUM, Donald, & SHULMAN, Joel, 2009. *A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges*. *Journal of Business Venturing*, 24, pp. 519-532.

O ESTADO DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL EM PORTUGAL: REFLEXÕES A PARTIR DOS MODELOS DE INTERVENÇÃO E DE GESTÃO EM ORGANIZAÇÕES DO TERCEIRO SETOR.

Cristina Parente

ISUP/DSFLUP – Universidade do Porto
Socióloga, Professora Auxiliar com Agregação na Faculdade de Letras da Universidade do Porto (FLUP), Investigadora do Instituto de Sociologia (ISUP) da mesma instituiçãoo e membro co-fundadora da A3S – Associação para o Empreendedorismo Social e a Sustentabilidade do Terceiro Sector.
parente.cris@gmail.com

PALAVRAS CHAVE
EMPREENDEDORISMO SOCIAL
TERCEIRO SETOR
INOVAÇÃO SOCIAL
INOVAÇÃO ORGANIZACIONAL

KEY WORDS
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP
THIRD SECTOR
SOCIAL INNOVATION
ORGANIZATIONAL INNOVATION

RESUMO

O artigo desenvolve uma reflexão acerca da aplicação do conceito de empreendedorismo social ao contexto nacional das organizações do terceiro sector (OTS) de forma a perceber quais os caminhos que estão a ser trilhados. A partir de uma abordagem teórica de síntese, inspirada nos contributos das diferentes escolas teóricas acerca do empreendedorismo social, propomos uma operacionalização do conceito à luz das problemáticas da inovação social e organizacional.

A análise empírica incidiu sobre os modelos de intervenção e de gestão destas organizações, através de uma abordagem metodológica sequencial entre a análise extensiva e intensiva.

Concluiu-se, que as OTS nacionais se encontram num patamar frágil de empreendedorismo social. Este é marcado, entre outros traços, pela dependência estatal não apenas no domínio financeiro dos modelos de gestão, mas igualmente na definição e regulamentação das atividades, destinatários e das práticas de intervenção social, o que nos conduz a afirmar, ainda que a título exploratório, que os modelos de gestão influenciam os modelos de intervenção. Paradoxalmente, a procura de sustentabilidade financeira é uma aposta destas organizações, quando mais de metade pontua neste indicador de empreendedorismo social.

ABSTRACT

The article develops a reflection about the adequacy of the concept of social entrepreneurship to the national context of third sector organizations (TSO) with the purpose of understanding which paths are being followed. Departing from a theoretical synthesis inspired by different approaches to social entrepreneurship, we offer an operative view of that concept in light of the social and organizational innovation problematic.

The empirical analysis focuses on these organizations' models of intervention and management using a sequential methodological approach that combines extensive and intensive analyses.

We have concluded that national TSOs show a delicate form of social entrepreneurship. The latter includes, among others, state dependency both in financial management models and in the definition and regulation of activities, receivers and social intervention practices. This leads us to claim, even though cautiously, that management models influence intervention models.

Introdução

O uso da palavra *empreendedorismo social* intensificou-se em Portugal com a entrada no século XXI, assumindo nos últimos anos cada vez maior vigor nos discursos políticos e académicos e na comunicação social. A proliferação dos usos do termo e a complexidade da problemática tem-se traduzido num estado de indefinição conceptual e confusão com outras realidades próximas, de que é exemplo a associação às organizações não-governamentais ou à responsabilidade social corporativa. A fraca reflexão científica e de análise empiricamente fundamentada sobre o fenómeno estiveram na origem da implementação de um projeto de investigação intitulado *Empreendedorismo Social em Portugal: as políticas, as organizações e as práticas de educação/formação*[1], desenhado em 2008 e que decorreu entre 2010 e 2014, num período de grande difusão do vocábulo em Portugal e no mundo. Um dos nossos objetivos no referido projeto, que agora partilhamos neste artigo, foi o de discutir o conceito de empreendedorismo social aplicado ao contexto nacional das organizações do terceiro sector (OTS) de forma a perceber quais os caminhos que estão a ser trilhados. Deste modo, começamos por discutir a definição do conceito de modo a esclarecê-lo e a testar a sua pertinência e aplicabilidade ao caso português, quer por via da análise dos modelos de gestão e de intervenção adotadas nestas organizações, quer pelas representações[2] veiculada por atores que intervêm nas organizações de base do terceiro setor. O artigo prossegue com a discussão das práticas encontradas em termos de inovação social e organizacional, questionando o seu significado, os pontos fracos encontrados e as potencialidades de resposta aos atuais desafios que o empreendedorismo social coloca em agenda.

1. Empreendedorismo social: dos conceitos às metodologias escolhidas para a sua aplicação às organizações do terceiro setor nacionais

A problemática do empreendedorismo social assume múltiplos sentidos, como tivemos oportunidade de afirmar em artigo precedente (Quintão e Parente, 2014) desta revista. O conceito pelo qual optamos fundamenta-se numa abordagem eclética que vai buscar a sua inspiração às propostas de autores, como Defourny e Borzaga (2001) e Dees e Anderson (2006). Estes autores têm o mérito de procurar cruzar os principais contributos europeus e americanos, integrando e relacionando os conceitos de economia social e sector não lucrativo respetivamente, bem como os de terceiro sector nos enunciados e definições acerca do empreendedorismo social.

Ao longo da última década, tornaram-se claras as direções distintas que a investigação académica do empreendedorismo social tomou, particularmente ancoradas em duas perspetivas, a norte-americana e a europeia (Young, 2006). Deste debate destaca-se, na problematização do fenómeno, por um lado, a presença dos elementos organizacionais e os princípios da economia social europeia (Defourny & Develtere, 1999) e, por outro lado, os contributos norte-americanos para a sustentabilidade das práticas em contexto empresarial (Defourny & Nyssens, 2010). Optamos por enriquecer estes contributos com os pressupostos da escola da economia solidária de origem latino-americana e da semiperiferia mundial de acordo com a terminologia de Razeto e Gaiger (Gaiger, 1996 apud Gaiger e Corrêa, 2011), que integra quer as componentes da eficiência e da viabilidade económica e financeira de índole mais empresarial, quer as da democracia, trabalho colaborativo e cooperação, de índole mais social. A primeira, mais próxima dos postulados da vertente anglófona do empreendedorismo social e a segunda, das perspetivas europeias da economia social, nomeadamente da EMES[3].

A nossa proposta analítica é caracterizada por uma abordagem eclética ao empreendedorismo social, concebendo uma matriz analítica que implica superar algumas contradições que as abordagens teóricas deixam latentes, quando são confrontadas entre si[4], porém conciliáveis de acordo com objetivos analíticos. Foi assim que construímos o conceito de empreendedorismo social à luz das quatro principais abordagens com objetivos de operacionalização empírica em OTS nacionais.

Da *escola da gestão empresarial ou da criação de receitas* norte americana, integramos no conceito de empreendedorismo social as ferramentas de gestão características do mercado, ou seja, os modelos de gestão empresariais privados, voltados para a eficiência e eficácia de resultados, em que assume centralidade a orientação para o mercado e o recurso a mecanismos e ferramentas de planeamento e gestão. De igual modo, assumimos o pressuposto do desenvolvimento de atividades comerciais enquanto via de sustentabilidade económica e de eficácia na prossecução de objetivos sociais (Boschee & McLurg, 2003) e, como tal, subordinados aos mesmos.

Da *escola da inovação social* também norte-americana retemos a orientação para a criação de valor social a partir de formas inovadoras que permitem encontrar respostas, economicamente sustentáveis, em contexto de escassez de recursos. A transformação social como objetivo último de qualquer processo de inovação social tem subjacente o empoderamento e capacitação das comunidades, cuja escala, alcance e replicabilidade são indicadores de mensuração dos resultados (Mulgan et al. 2007a).

Da *escola europeia* das empresas sociais, sublinhamos a abordagem normativa de funcionamento interno das organizações, comum à *escola da economia solidária*, que prefere o conceito de empreendedorismo solidário de acordo com a proposta de Gaiger e Corrêa (2011): o objetivo de servir os membros, a comunidade e os interesses sociais em detrimento dos interesses do capital; a gestão independente face aos setores público e privado; a democraticidade dos processos de decisão; a primazia das pessoas e do trabalho sobre o capital na distribuição dos excedentes.

De acordo com estas perspetivas de abordagem aos fenómenos do empreendedorismo social, analisamos as OTS, indagando os seus modelos de intervenção e modelos de gestão, avaliando a sua heuristicidade à compreensão do fenómeno em OTS nacionais. Na proposta interpretativa, exposta na figura 1, os modelos de intervenção representam o potencial de inovação social e os modelos de gestão do potencial de inovação organizacional. Por razões que se prendem com o uso recente e indefinido do conceito de inovação social, dedicar-lhe-emos mais atenção neste artigo.

A vertente analítica da inovação social visa compreender como as OTS intervêm face aos seus destinatários e os resultados atingidos, aferindo em que medida o trabalho desenvolvido pelas organizações responde a necessidades sociais por estas identificadas, promove a territorialização da ação, a emancipação das populações com quem trabalham, e o seu envolvimento enquanto atores de um processo de intervenção que, no seu todo, se pretende empoderador. Definimos a inovação social enquanto processo e enquanto produto ou resultado, inspirados na proposta de Nilsson (2003). Como processo remete para um modelo de intervenção que adere ao princípio do trabalhar com as pessoas[5] que implica uma preparação prévia e cuidada de todo o conjunto de atividades que passam pela mobilização da capacidade de agência dos indivíduos e das instituições, que articuladamente, em parceria e/ou em rede, promoverão a participação nas diferentes etapas da ação, ou seja, no diagnóstico, implementação, monitorização e avaliação (Westley, 2008; Moore & Westley, 2009) Porém, a realidade é bem mais emaranhada do que o conhecimento científico e os indicadores escolhidos são reflexos dessa complexidade. De facto, o trabalho em rede e em parceria é também uma dimensão da inovação organizacional, ao ser um mecanismo de fortalecimento da organização na prossecução das suas atividades e da sua missão, facilitando a execução daquilo que fazer isoladamente pode ser impossível. Neste aspe-

to, fica claro que a nossa proposta se diferencia analiticamente da perspetiva de Mulgan et al. (2007a), para quem uma das exigências metodológicas da inovação social diz respeito ao trabalho em rede entre organizações operantes em diversas áreas de atividades, escalas e setores, indicador que no nosso modelo analítico operacionaliza a inovação organizacional.

Independentemente do entendimento distintivo do subtipo de inovação em que nos situamos, concordamos com Mulgan et al. (2007a) que a cooperação implica a partilha de confiança e o reconhecimento legítimo do contributo de cada parceiro para a atividade ou projeto, na medida em que só quando o foco se centra na consecução dos objetivos, e menos na obtenção de reconhecimento público ou de mero financiamneto, poderá existir um verdadeiro espírito de cooperação, que ultrapassa os limites de área de intervenção, da escala ou do setor económico.

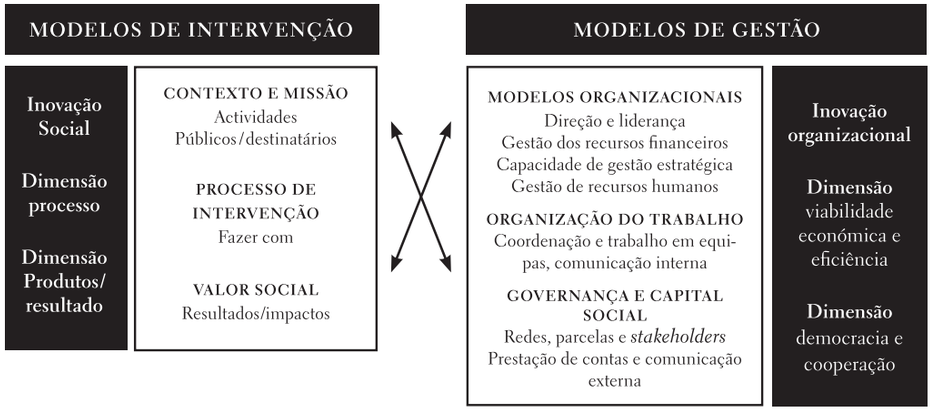
A inovação social como produto (Nilsson, 2003; Young, 2006) remete para o valor social criado. O conceito de valor social, de acordo com Young (2006), refere-se ao resultado de um conjunto de respostas e efeitos de atividades, produtos ou serviços que beneficiam e são valorizados por pessoas cujas necessidades não estão a ser supridas por outros atores, nomeadamente pelo Estado e pelo mercado. O resultado tem valor social na medida em que «é benéfico porque é valorizado» (Young, 2006) por quem nele participa e contribui para o desenvolvimento sustentável do território. O valor social criado pode, ainda, ser avaliado consoante o grau e tipo de resultado obtido e, portanto, em termos do impacto sistémico.

A segunda vertente analítica incide sobre a inovação organizacional (fig. 1), que nos desloca para o modo como as OTS são geridas. Esta é a dimensão do empreendedorismo social mais conhecida e remete para os modelos e respetivas práticas de gestão, nos domínios quer estratégicos quer operacionais, no que diz respeito à gestão económico-financeira e dos recursos humanos (assalariados e voluntários), à liderança e à organização do trabalho, bem como à governança e prestação de contas.

FIGURA 1
O empreendedorismo social na interceção dos modelos de intervenção e de gestão

Seguindo este raciocínio, os perfis de empreendedorismo social foram definidos a partir do conjunto de pressupostos teóricos operacionalizáveis, que indicam a maior ou menor orientação das OTS para a sua adoção. Os pressupostos assumidos foram os seguintes:

1. Definição de uma orientação estratégica e atuação com ferramentas de planeamento que comportem modelos participativos;



2. Acesso a fontes de financiamento diversificadas e alternativas aos fundos estatais;
3. Estabelecimento de relações de parceria de origem distinta e com atores de diferentes pertenças setoriais;
4. Promoção de uma gestão integrada quer dos trabalhadores remunerados, quer dos seus voluntários;
5. Adoção de modelos de controlo e de coordenação do trabalho colaborativos, baseados no trabalho em equipa e na delegação de responsabilidades;
6. Desenvolvimento da prática de governança e prestação de contas (tendo em vista o envolvimento de diferentes *stakeholders*);
7. Definição de missões e atividades focadas em resultados e impactos sociais, económicos e ambientais e visões tendentes à construção de modelos de desenvolvimento sustentáveis para os cidadãos e territórios.

Note-se que os primeiros seis pressupostos remetem para os modelos de gestão e pretendem avaliar a inovação organizacional. Foram aferidos de acordo com uma abordagem extensiva, justificável pelo caráter objetivo e parametrizável dos indicadores, e permitiram a definição dos perfis de empreendedorismo social[6]. O último pressuposto remete para os modelos de intervenção, abordados qualitativamente através de estudos de caso pela dificuldade de mensuração e intangibilidade. Porém, e como mostra a figura 1, há uma interdependência entre ambas as vertentes analíticas.

Deste modo, a análise da inovação social e da inovação organizacional implicou acionar uma estratégia metodológica distinta. A inovação organizacional foi captada, fundamentalmente por via de um inquérito por questionário a 89 organizações, através de indicadores tangíveis e objetiváveis e que, apesar das suas limitações na apropriação do real, permitem uma aproximação aos perfis de empreendedorismo social, do ponto de vista gestionário[7]. As limitações sentidas em termos da abordagem extensiva foram colmatadas em sede de 7 estudos

de caso de OTS selecionadas por terem perfis de empreendedorismo social. Pela sua abordagem necessariamente mais próxima das OTS, esta metodologia permitiu completar, numa perspetiva compreensiva, a informação de caráter objetivo. Com efeito, nesta fase foram observadas práticas, cujos indicadores selecionados para o inquérito por questionário não obtiveram robustez suficiente para serem tratados de acordo com técnicas quantitativas de análise multivariada. É o caso da dimensão analítica relativa à governança e prestação de contas (pressuposto vi), que não foi integrada na definição dos perfis de empreendedorismo social de cariz gestionário, porém foi trabalhada e considerada a partir da informação recolhida nos estudos de caso. Foi também viável observar, a partir das visitas às OTS com perfis de empreendedorismo social, dimensões de inovação organizacional que excluímos do inquérito por questionário pela sua impossibilidade observacional num instrumento de medida quantitativo. Referimo-nos às dimensões simbólicas e subjetivas dos estilos de liderança e comunicacionais, das relações interpessoais e dos mecanismos de coordenação. Aqui optamos por uma grelha aberta, sem filtros teórico-analíticos, deixando que as informações emergissem do terreno.

A inovação social foi captada apenas pela abordagem intensiva, assente num paradigma interpretativo. Atendendo à subjetividade inerente aos modelos de intervenção, o método de estudos de caso, permitiu a realização de conversas espontâneas orientadas e entrevistas não diretivas – individuais e coletivas –, em contexto de abertura à empiria. A informação recolhida foi analisada por via da análise de conteúdo categorial e pela reconstrução hermenêutica do sentido atribuído pelos atores, e subsequentemente validada pelas 7 OTS estudadas em profundidade. Tal permitiu legitimar a análise interpretativa efetuada sobre os seus modelos de gestão e de intervenção, conforme definido teoricamente no modelo interpretativo de empreendedorismo social.

Propomos nos pontos seguintes discutir os caminhos trilhados pelas OTS analisadas, triangulando raciocínios e informações de natureza intensiva e extensiva, sem a preocupação quer de dar conta exaustivamente do modelo, quer de demonstração de prova, dado que ambas podem ser encontrada nos vários dos capítulos da obra «Empreendedorismo social em Portugal» (Parente, 2014).

2. Inovação organizacional

Atendendo à concetualização dual assumida no estudo relativamente à inovação, abordamos em primeiro lugar as práticas de inovação organizacional, que abarcam as mudanças que têm lugar no seio das organizações, de modo a garantir a sua eficiência, a viabilidade económico-financeira, a organização do trabalho colaborativo e a democraticidade interna. Finalizamos esta parte da análise com apresentação dos perfis de empreendedorismo social aferidos no domínio dos modelos de gestão, ou seja. atendendo aos 5 primeiros pressupostos teóricos acima expostos e numa perspetiva de síntese.

A viabilidade económico-financeira e a eficiência são uma das dimensões analíticas estudadas nos modelos de gestão. No seu âmbito, um dos indicadores avaliado foi o acesso a fontes de financiamento diversificadas e alternativas aos fundos estatais. Ora, o modelo dependente do Estado [8], o modelo dependente de privados [9] e o modelo pluridependente [10], identificados genericamente com o que Hartigan e Elkington (2008) designam de modelo alavancado e sem fins lucrativos, são dominantes. É o modelo mais tradicional porque apresenta a abordagem clássica às necessidades de financiamento por parte de organizações cujos objetivos são exclusivamente sociais e onde não há trocas comerciais (Peredo & MacLean, 2006). Estas organizações são altamente dependentes de financiamento externo, como a filantropia, os apoios governamentais, a responsabilidade social empresarial e da multiplicidade de partes interessadas e, por isso, de acordo com Hartigan e Elkington (2008) estão mais expostas à escassez dos

recursos. É genericamente um modelo em que as organizações se orientam para a sujeitos mais vulneráveis e em risco, preenchendo as lacunas de políticas sociais estatais e operando em espaços que o mercado não considera atrativo. Deste modo, tal como Boschee e Maclurg (2003) não consideramos estes modelo como sendo socialmente empreendededores.

A dependência face a financiamento estatal e consequente débil autonomia financeira é transversal às sete OTS objeto de estudo de caso, apesar de apresentarem um perfil forte ou moderado de empreendedorismo social. Na verdade, nestas sete OTS, evidencia-se a tendência para uma diversificação das fontes de financiamento, decorrente sobretudo dos serviços e produtos colocados no mercado. Com efeito, encontramos modelos de financiamento híbridos, em que àquelas fontes já enunciadas se associam atividades comerciais apoiadas em políticas de emprego assistido (tal como as empresas de inserção) e outras destinadas à sustentabilidade financeira da organização (tais como serviços de formação profissional), sob a égide de uma missão social. A mercantilização de produtos e serviços que não estão diretamente relacionados com a missão social da organização, como sejam viveiros de plantas, serviços de floricultura e jardinagem, lavandaria, tipografia, galeria de arte, gasolineira, serve para angariar excedentes económicos, com o objetivo último de cumpri-la. Nestes casos, está patente uma estreita articulação entre as áreas social e comercial. Esta procura de diversificação de recursos financeiros não é contudo suficiente para uma gestão estratégica das organizações que acabam por se dirigir para as respostas sociais definidas pelo Estado ou para a candidatura a linhas de financiamento de projetos, que não correspondem forçosamente à missão da organização, mas que diversificam fontes de sustentabilidade a estratégia de intervenção da organização.

As práticas de uma gestão eficiente analisaram-se pela definição de um planeamento estratégico e pela implementação de sistemas formais de gestão pela qualidade. Das 89 OTS, são pouco mais de 20% as que afirmam implementar planeamento estratégico. O pla-

neamento pressupõe a realização de um diagnóstico estratégico de necessidades, que permite identificar os problemas e as necessidades do território e das populações e que sustentam o tipo de intervenção da organização. O planeamento plurianual com maior participação informativa e consultiva dos diferentes níveis hierárquicos, é apenas um prerrogativa de três OTS estudo de caso, e em apenas uma instituição se consulta os *stakeholders* externos.

A implementação de sistemas de gestão da qualidade (e.g. ISO 9001 ou EQUASS) antevê a construção de um conjunto de instrumentos de gestão diversificados, designadamente dispositivos de avaliação da satisfação de *stakeholders* internos e externos. A certificação revela-se instrumental, quer pela notoriedade e reconhecimento externos, quer pela melhoria contínua a nível processual, na medida em que permite racionalizar processos de trabalho. Tal é tão mais importante, atendendo a que estes processos de qualificação organizacional foram apoiados por projetos financiados, por vezes, a custo zero para as organizações. Porém, das 89 OTS, rondam os 25% as que são certificadas, ainda que a estas se possam somar mais 10% que preveem certificar-se no curto prazo (nas áreas da: qualidade com a ISO 9001, EQUASS e as nomas do Instituto de Segurança Social; da formação por via da Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho – DGERT), o que é indicativo da dificuldade de qualificação organizacional, num momento único de oportunidade de financiamento.

As circunstâncias para realizar um trabalho com uma remuneração equitativa, segurança laboral e igualdade no tratamento, remetem para a dimensão da gestão dos recursos humanos. Estes elementos enquadram-se no conceito de «Trabalho Digno»[11] definido pela Organização Internacional do Trabalho, em 1990. Observamos práticas que podemos classificar como indiciadoras de trabalho digno, designadamente na estabilidade proporcionada por contratos de trabalho não precários (com prazo determinado e sem prazo) e na igualdade de instrumentos usados para a gestão de recursos humanos que não são alvo de uma distinção segregadora dos trabalhadores da base da hierarquia. Não obstante, desenha-se uma forte tendência

para uma *gestão imediatista do desempenho funcional* de curto prazo, cujo foco é colocado em instrumentos como a análise e descrição de funções, diagnóstico de necessidades de formação, reuniões de trabalho e comunicação interpessoal, bem como a integração e acolhimento de trabalhadores nodais. A *orientação para a carreira e desenvolvimento profissional,* que põe a enfase no futuro, ao revelar uma preocupação com a gestão de carreiras, formação e desenvolvimento profissional, e gestão de saídas é rara, ainda que visível em algumas das OTS socialmente empreendedoras estudadas intensivamente, sobretudo no que se refere às taxas de promoção significativas e planos de formação intensos. Acresce a preocupação em algumas organizações alvo de estudo de caso com os sistemas de avaliação do desempenho e a não discriminação baseada na idade, género, deficiência, raça, religião ou orientação sexual. Também a vigência de reduzidos leques salariais indicia uma política tendencialmente igualitária de remuneração dos trabalhadores dos diferentes níveis hierárquicos, na generalidade das OTS alvo de estudo de caso.

Apesar de se falar cada vez mais em voluntariado na sociedade portuguesa, verificamos uma quase total ausência de plano de voluntariado nas 89 OTS: os voluntários, excluindo o voluntariado de direção, têm fundamentalmente tarefas logísticas e integram-se na categoria do voluntariado ocasional e rotativo que as OTS não se preocupam em fidelizar.

A inovação organizacional foi, ainda, perspetivada através de indicadores de participação e de democraticidade ao nível da liderança e da gestão de equipas. A governança estratégica envolve atores locais dos diferentes setores de atividade e atores internos, que se reúnem em sede de assembleia geral anual. Ora as organizações são, tendencialmente, marcadas por lideranças de topo – direções – centralizadoras que agregam em si todas as funções da organização. São frequentemente encabeçadas por lideranças cristalizadas no tempo, em torno da figura do fundador/presidente, e sem oposição interna, por razões quer de comodismo e preferência pela subordinação, quer de lealdade.

Com alguma timidez assiste-se a uma relação contratual das direções/líderes das organizações, nomeadamente sob a forma de emprego a tempo inteiro e em exclusividade, num percurso que sugere o aprofundamento do líder gestor dentro das OTS e não do líder voluntário, mas esta é uma tendência ténue entre as 89 OTS, encontrada, por sua vez, em apenas 2 estudos de casos. Esse processo virtuoso em muitas dimensões, desvantajoso noutras, deveria ser combinado com o aprofundamento de práticas de governança, participação e prestação de contas que permitissem inscrever a liderança forte numa rota de participação democrática e solidária. São, no entanto, precários, os indicadores de práticas de liderança democráticas consultivas, marcadas pelo fraco envolvimento de *stakeholders* internos e externos, em processos amiúde de pendor meramente formal. Aliás, as assembleias gerais anuais são em qualquer uma destas OTS alvo de estudo de caso deficitárias entre o número potencial de participantes e os participantes efetivos.

A liderança operacional e das microequipas é menos democrática, todavia com alguns bons indicadores de democracia informativa. O trabalho em equipa com grande cooperação entre todos os níveis hierárquicos parece ser uma tendência transversal, sendo operacionalizado pelo funcionamento orgânico em microequipas de trabalho, com autonomia de organização e tomada de decisão nas OTS estudos de caso. Genericamente, a coordenação do trabalho assenta nos princípios da cooperação e colaboração na e entre a macro e microequipas.

A promoção de uma gestão mais eficiente de recursos é garantida pela integração em redes e pelo estabelecimento de relações de parcerias com *stakeholders* de diferentes setores de atividade. Porém, da análise extensiva dos parceiros das OTS, enquanto agentes que cooperam com o objetivo de criar uma resposta mais capaz face aos problemas que as organizações não poderiam resolver sós, destaca-se: i) o papel de parceiros financiadores; ii) as relações de parceria privilegiadas com outras OTS e o Estado (central – que na verdade remunera uma prestação de serviço – e regional) e raramente com organizações internacionais, com o sector privado empresarial ou

com as escolas. Este último aspeto é visivelmente mais restrito do que o constatado para as OTS com perfil de empreendedorismo social analisadas intensivamente. Verificamos que estas, tendem a estar integradas em redes, ou a promoveram elas próprias a sua dinamização, bem como a estabelecerem parcerias com outras organizações de diferente pertença setorial e níveis de intervenção, seja local, regional, nacional e internacional.

Os processos de intervenção social evidenciam-se pelo seu caráter integrado e coeso, assentes no trabalho com a comunidade local, alicerçado em relações de parceria que permitem o desenvolvimento de um trabalho em rede, em prol de uma resposta concertada para os destinatários. No caso da intervenção a nível concelhio, o trabalho realizado com as autarquias, que são parceiras e, algumas vezes, associadas, propicia uma rede de trabalho profícua, na medida em que tem vindo a contribuir para a dinamização económica, social e cultural dos territórios. A articulação do trabalho levado a cabo com outras entidades de diferentes pertenças setoriais, quer de natureza pública (nas áreas da saúde, educação, desporto, lazer, entre outras), quer privada (nas áreas da aquisição de bens e serviços ou da integração profissional), possibilita uma intervenção integrada e sinergética, eliminando eventuais duplicações de ações, porém não é este o traço característico das 89 OTS.

A prestação de contas é um indicador curioso pela dissonância cognitiva entre as representações dos atores entrevistados e o uso de metodologias específicas. Isto é, a quase totalidade das organizações declara prestar contas sobre o seu desempenho económico, social e ambiental, porém nenhuma OTS inquirida usa *accountability descendente*, ou seja, instrumentos específicos como sejam a *Social Audit Network* (SAN) ou *Global Report Iniciative* (GRI) ou *Balanço Social* com uma consulta sistemática de *stakeholders* em geral (destinatários, doadores, fornecedores, …) dos quais resultariam reportes sobre valor económico, ambiental e social (impacto/resultado) das ativvidades. É a designada *accountability ascendente* que domina com a declaração das execuções financeiras, sob as formas regulamentares dos *Relatórios Anuais de Atividades* e *Relatório de Contas*

Não obstante, algumas das OTS objeto de estudo de caso singularizam-se por práticas que passam pelo envolvimento dos diversos *stakeholders*, através de um conjunto de processos e instrumentos para o efeito, designadamente reuniões de equipa, disponibilização no *website* institucional de sumários executivos dos *Relatórios de Atividades e Contas*, relatórios de impactos, entre outros. Encontrámos alguns exemplos informais de prestação de contas que evidenciam práticas de comunicação externa das organizações, tais como a edição de jornais, *newsletters* ou revistas que integram conteúdos quer organizacionais redigidos por trabalhadores, quer por destinatários, quer por membros exteriores às OTS e respetiva difusão pelos utentes/clientes, trabalhadores, famílias, parceiros e pelo público em geral.

Globalmente, as OTS dispõe de *websites* institucionais, sendo também elevada a presença nas redes sociais. Porém, a generalização do uso do *website* não tem uma função de legitimação da organização, mas serve tão só de cartão de visita, e o *facebook* está, muitas vezes, longos períodos de tempo sem qualquer ativação.

A título de síntese, definiram-se nesta vertente analítica três perfis de empreendedorismo social. Estes foram construídos a partir de alguns dos indicadores selecionados por razões de robustez estatística e significado teórico na sequência do que foram as linhas estruturantes assumidas no modelo teórico de referência. Os indicadores compósitos em causa foram:

— o tipo de financiamento, indicador a partir do qual se pode assinalar a presença/ausência de traços de empreendedorismo social na lógica da procura mais ou menos intensa de formas de financiamento alternativas ao Estado e de parceiros financiadores, assumindo o pressuposto de que a incorporação destas na rotina da organização reflete uma canalização de esforços para a sustentabilidade financeira;
— a gestão de recursos humanos, indicador que se desdobrou em dois – gestão de voluntariado e a gestão de trabalhadores assalariado. Com estes indicadores assinala-se a presença/ausência de empreendedorismo social a partir da observação das práticas de gestão mobilizadas, do seu grau de coerência e integração, bem como da sua aplicação aos diferentes níveis hierárquicos;

— a gestão da atividade da organização, onde se analisou o planeamento da ação, quer em termos da orientação para um planeamento mais ou menos estratégico de acordo com o horizonte temporal, quer em termos dos modelos de participação aferidos pelo envolvimento dos diferentes níveis hierárquicos da organização na sua conceção;
— a organização do trabalho que permitiu captar a adoção de modelos de controle e de coordenação mais ou menos centralizadores e com maior ou menor grau de delegação de autonomia da direção técnica/executiva face à Direção, bem como dos restantes membros da organização em relação à direção técnica/executiva.

A primeira conclusão que retiramos, após o exercício de combinação de dados, foi que os contingentes nos diferentes indicadores compósitos variavam consideravelmente. Como se observa no Quadro 1, é no indicador sustentabilidade financeira que mais sinais encontramos de posicionamentos alinhados com a procura de modalidades alternativas ao financiamento estatal. Isto reflete a premência da própria gestão económica no universo destas organizações e, nesse sentido, a centralidade da busca de recursos em contexto de escassez que pressiona para a combinação dos financiamentos estatais com receitas próprias como molas impulsionadoras do empreendedorismo social. A registar no mesmo sentido, como veremos também no próximo ponto, a importância assumida pela promoção do voluntariado, assinalada como uma das atividades centrais das OTS, em contraponto com a gestão dos assalariados, indicador menos pontuado entre as 89 OTS.

QUADRO 1.
Organizações por indicadores compósitos de aferição do perfil de empreendedorismo social

Indicadores compósitos de empreendedorismo social	n	% no total
Sustentabilidade financeira	53	71.6
Gestão do planeamento	30	40.5
Organização do trabalho	20	27,0
Gestão de assalariados	15	20,3
Gestão do voluntariado	31	41,9

Fonte: adaptado de Parente, Lopes e Marcos (2014)

No polo inverso em termos de propensão para a adesão aos pressupostos do empreendedorismo social, estão os indicadores gestão de assalariados e organização do trabalho, ambos teoricamente muito interdependentes no sentido da importância concedida aos trabalhadores no funcionamento das organizações.

A análise combinada dos indicadores compósitos permite constatar que:

1. 15 organizações (17%), não pontuam em nenhuma dos indicadores e foram classificadas como afastados de um perfil de empreendedorismo social;
2. 52 (58%) organizações apresentam uma orientação moderada para o empreendedorismo social por se caraterizarem pela procura de iniciativas direta ou indiretamente ligadas à busca de sustentabilidade financeira;
3. 22 (25%) organizações combinam tendencialmente indicadores de sustentabilidade financeira com os indicadores de gestão do planeamento e/ou de organização do trabalho, apresentando uma orientação mais forte de empreendedorismo social de cariz financeiro e gestionário/ou organizacional.

É, inegavelmente, a captação de recursos que é o «motor» impulsionador das tendências de empreendedorismo social constatatdas nas OTS.

3. A inovação social

A vertente analítica da inovação social tal como a definimos remete para a identificação das transformações com impacto direto nos destinatário, resultantes de novas abordagens e práticas de intervenção. Atendendo à subdivisão teórica do conceito supra mencionada, procedemos à sua análise, fundada nas práticas que encontramos nos estudos de casos e dos inquéritos por questionário, continuando a triangular informação, ainda que com menor intensidade nesta vertente analítica por razões que se prendem com a abordagem intensiva escolhida para a inovação social.

Comecemos pelo contexto de intervenção e pela missão. A classificação das atividades recorreu a várias tipologias, as quais permitem realçar a reprodução, na amostra quantitativa de organizações, daquilo que é um traço estruturante das OTS nacionais em Portugal: a grande orientação para a prestação de serviços numa lógica de substituição/complementaridade de atividades nas áreas clássicas das políticas de ação social da responsabilidade do Estado Social. Nesta linha, e de acordo com o critério Classificação das Atividades Económicas (CAE), as atividades mais relevantes remetem para o domínio geral da intervenção social de assistência a grupos vulneráveis [12], seguindo-se as atividades generalistas de recreação, cultura e ambiente [13].

É curioso notar que a partir da adaptação da Classificação Internacional das Organizações Não Lucrativas, paralelamente às atividades de prestação de serviços sociais para família e pobreza, à educação e investigação, surgem de filantropia e voluntariado, e só depois a saúde. Esta marcada incidência nas atividades de angariação de fundos e sobretudo nas atividades de promoção e apoio ao voluntariado, são especificidades das OTS, enquanto setor de atividade económica. Como já referido, a dedicação a estas atividades indicia a forma como estas organizações tendem a responder aos problemas de insuficiência de recursos, quer em termos financeiros, quer humanos. Tal posicionamento é, na nossa perspetiva, ilustrativo da

dificuldade das OTS concentrarem os seus esforços nas atividades centrais da sua missão, tendo necessidade de deslocar o seu foco de investimento para atividades de suporte e busca de sustentabilidade financeira. Esta preocupação não só representa um meio de promover as suas atividades centrais, como assume o estatuto de área de atuação das mesmas, com maior importância relativa nas IPSS que nas ONGD. Porém, e a título de hipótese, tanto poderemos estar a falar de um subproduto do próprio processo de inquirição, nem sempre imune aos efeitos de moda discursiva, como poderemos estar a sinalizar um elemento de viragem e/ou reação por parte dos setores mais tradicionais ao recuo dos financiamentos estatais, propulsor da busca de soluções alternativas, podendo haver um eventual efeito de reação mais intenso por parte das IPSS do que das ONGD. As IPSS vivem sobretudo de contratos de cooperação típicos e atípicos e contratos de gestão com o Estado português, gerindo o financiamento nacional de forma «doméstica» e quase garantida anualmente. As ONGD relacionam-se fundamentalmente com o Estado português, sobretudo a partir dos contratos-quadro de parceria, bem como através de linhas de cofinanciamento a programas e projetos internacionais promovidos pelo Camões - Instituto da Cooperação e da Língua ou por outras entidades públicas internacionais (nomeadamente da UE), em que os requisitos de acesso ao concurso, os parâmetros de gestão e de prestação de contas são mais exigentes. Daqui decorre que apenas um grupo restrito de organizações detenha competências formativas, técnicas e financeiras para apresentar a sua candidatura num campo extremamente competitivo, com elevados critérios de exigência que impõem práticas profissionalizadas.

De facto, as duas organizações alvo de estudo de caso que detêm o estatuto de ONGD apresentam uma orgânica funcional particular que se alicerça, pelo menos parcialmente, em elevadas taxas de escolaridade dos seus membros assalariados e prestadores de serviços. Tal permite-lhes uma capacidade

para integrarem estruturas organizacionais flexíveis, de cariz matricial, em função dos projetos, deterem um estilo de liderança democrático e assumido rotativamente de acordo com o tipo de projeto, fomentarem processos de prestação de contas que ultrapassam os meros relatórios e contas e manifestarem uma densidade considerável de relações de parceria.

Os públicos das 89 OTS são, principalmente, os designados de grupos de tipo generalista (estudantes e comunidade educativa, mulheres e minorias étnicas), seguidos dos grupos em situação de exclusão social agravada (toxicodependentes, pessoas que se prostituem, reclusos e ex-reclusos, sem-abrigo, pessoas em situação de pobreza e imigrantes) e ainda grupos ligados à saúde/doença e necessidades especiais (grupos de doentes e pessoas portadoras de necessidades especiais), o que se relaciona igualmente com o tipo de atividades. A análise mais detalhada desenvolvida em abordagem intensiva nas organizações estudos de caso corrobora estas considerações de âmbito mais alargado.

Pese embora a observação de registos discursivos, por vezes, permeados pelo léxico da intervenção emancipatória e participada, estes coexistem com indicadores de práticas que remetem para alguma aproximação às modalidades de intervenção próprias das burocracias estatais, focadas na ação social assistencialista, nomeadamente com relações entre as OTS e seus destinatários, marcadas por dinâmicas que definem estes últimos, frequentemente como utentes/clientes e as primeiras como prestadoras de serviços. Nesse sentido, dificilmente se pode dar como confirmada a conceção de destinatários como atores de um processo de transformação baseado no seu empoderamento nas OTS portuguesas, ainda que existam, práticas no sentido da autonomização e capacitação dos públicos, assente no princípio do *trabalhar com* entre as organizações com perfis de empreendedorismo social.

Os discursos dos atores dos estudos de caso não permitem esclarecer a ambivalência, ou, se se quiser, a diversidade que nos parece caracterizar o contexto e a missão destas organizações, no sentido da sua vocação ser dispersa em termos de atividades desenvolvidas

e de destinatários. Por um lado, estas organizações encaram-se a si próprias como prestadoras de serviços sociais básicos, atividades de formação, desporto e lazer, mas igualmente angariadores de fundos e de recursos voluntários, como vimos. Por outro lado, recusam a sua identidade como organizações que propõe alternativas ao modelo de desenvolvimento dominante, mesmo quando o conjunto das suas atividades é reconhecido pelos próprios entrevistados como inovador.

Convêm de todo o modo chamar a atenção para o facto do atributo «inovação» aparecer enquadrado numa narrativa que o associa à diferenciação e à qualidade dos serviços, e não ao conteúdo do trabalho que desenvolvem com os destinatários. Ao contrário do que se poderia pressupor, as 7 OTS com perfis de empreendedorismo social não se posicionam como representativas de um outro modelo de desenvolvimento e de sociedade. Dos discursos, não emergem claramente indicadores de pertença a uma sociedade civil que se apropria do seu próprio quotidiano e tem sobre ele relações de controlo, uma vez que as agendas dependem frequentemente das prioridades estatais, e mesmo quando a sua missão originária não era a prestação de um serviço ao Estado, acabam por diversificar atividades no sentido de se tornarem «braços» do Estado associando, como tivemos oportunidade de verificar num estudo de caso, a valência de creche e jardim de infância à atividade mutualista dos produtos financeiros e de saúde.

Uma visão alternativa ao modelo vigente e transformadora da sociedade de uma forma sistémica e consciente teria a virtualidade de unir o que está frequentemente disperso no território e induziria a pensar integradamente as dimensões do seu desenvolvimento – económicas, de emprego, demográficas, de formação e de educação, entre outras. Esta visão alternativa que associamos aos modelos de intervenção capacitadores e empoderantes ficam eventualmente anuladas pelas lógicas de concorrência e de subsidiação. Estas organizações parecem estar muito presas a um quotidiano de luta diária pela sobrevivência, restando-lhes pouca disponibilidade para se posicionarem como «movimento alternativo», que ensaiaria outra forma de relação entre o económico, o social e o ambiental numa perspetiva de desenvolvimento sustentado e sustentável.

Em termos globais, o racional da intervenção, que consideramos ser socialmente inovador, baseia-se na premissa de *trabalhar com* e reflete uma metodologia que se materializa numa atuação em várias dimensões da vida das populações, centrada na relação proximidade/mediação, no envolvimento multifásico dos destinatários no diagnóstico de necessidades e na construção do seu plano de desenvolvimento pessoal e comunitário e, também, no envolvimento dos públicos indiretos. A título de exemplo de práticas indicadoras de intervenções participativas, salienta-se: i) o «Clube do Cliente», que junta antigos e atuais clientes da organização num mesmo espaço e que organiza atividades de acordo com a vontade expressa dos membros, promovendo, ainda, o envolvimento da própria comunidade; ii) os «fóruns de debate e eleições de líderes» que são modalidades de participação e exercício da democracia no sentido de promover, junto dos públicos, práticas de cidadania; iii) a metodologia multidisciplinar do «Gestor de Caso» que, enquanto interveniente *pivot*, estima, identifica, planifica, supervisiona, avalia e coordena os serviços e as opções entre os vários serviços de diversas organizações, com vista à satisfação das necessidades específicas de cada destinatário. Este intervém ativamente no processo, ao participar nas decisões e ao assumir compromissos para o seu desenvolvimento pessoal e profissional.

O envolvimento dos públicos diretos e indiretos no processo de intervenção representa, na nossa matriz teórico-analítica, um indicador de inovação social, na medida em que as respostas sociais provisionadas integram as necessidades identificadas a montante e a jusante, podendo ser, de alguma forma, garante de um maior compromisso de acompanhamento de trajetórias. Neste sentido, verificamos uma preocupação e procura de salvaguarda dos interesses e das expectativas dos destinatários da ação, através de práticas articuladas de diagnóstico, conceção, monitorização e avaliação dos planos de desenvolvimento individuais, realizadas juntamente com os públicos e suas famílias ou significativos. Algumas das formas de auscultação regular dos públicos e suas famílias ou significativos, que identificamos, passam pela utilização de questionários de avaliação da satisfação, acerca dos serviços prestados e das atividades realiza-

das, bem como de levantamento de expectativas futuras e sugestões de melhoria. Um exemplo que observamos de envolvimento das famílias consiste na nomeação de um familiar com o papel de tutor que garante o co-acompanhamento, desde o processo de admissão e ao longo de toda a intervenção. A este respeito, salientamos ainda, e a título indicativo, outras práticas encontradas, designadamente a promoção de um conjunto de momentos e espaços de partilha (e.g. festa das famílias, almoço de verão, trabalho de acompanhamento), bem como a realização de visitas domiciliárias às famílias e o estabelecimento de uma comunicação constante com as mesmas.

No que se refere aos indicadores do valor social criado, este dá conta dos resultado ou produto (e não se trata de uma avaliação do impacto), aferindo-se os efeitos do processo de intervenção social levado a cabo pelas OTS estudadas, a partir de uma tríade de critérios, a saber: i) escala; ii) alcance; iii) replicabilidade.

Ao nível da escala, o processo de intervenção pode ser avaliado pelo aumento do número e/ou diversidade de públicos abrangidos, pela diversificação de áreas de atuação e a expansão dos territórios intervencionados. O incremento na escala de intervenção indicia a capacidade destas organizações para a provisão, ao longo do tempo, de respostas diversificadas, em função de novas necessidades identificadas. Esta procura de respostas traduz-se na promoção de novos serviços complementares à atividade principal das organizações estudadas (e.g. serviços direcionados para pessoas mais velhas, permitindo que as famílias fiquem próximas dos seus «clientes habituais», iniciativas na área do apoio psicológico, da prevenção de risco nos consumos de substâncias psicoativas, serviços de vigilância a crianças em horários de trabalho compatíveis com os dos pais, diversificação de produtos financeiros de acesso ao crédito mais fácil do que na banca convencional).

O alcance da intervenção social centra-se, essencialmente, na capacitação e autonomização dos públicos. Estes princípios evidenciam-se, em alguns dos casos estudados, pela assunção dos públicos como agentes ativos do seu processo de desenvolvimento pessoal e profissional, ou pela inclusão socioprofissional alicerçada na autonomização habitacional e na inserção profissional na entidade acolhedora ou em empresas locais.

A replicabilidade revela, sobretudo, uma aprendizagem com as práticas e modelos de intervenção promovidos por outras organizações. É o caso do modelo de intervenção escutista, especificamente o «Jogo Social Espontâneo», ou da inspiração em modelos de desenvolvimentos territorial local de aldeias estrangeiras, onde atividades económicas, educativas e culturais se alavancam no quotidiano aldeão. Para as OTS analisadas, a replicabilidade significa, portanto, uma importação de modelos de intervenção, em detrimento de uma replicabilidade de práticas concebidas internamente, sentido que comummente lhe é atribuído no âmbito da problematização teórica do conceito de inovação social. O alargamento dos horizontes do processo de intervenção e a troca de *boas práticas* inspiradoras dos modelos a implementar tem sido potenciadas pela participação em redes setoriais, extraterritoriais e/ou pela pertença a organizações internacionais.

4. Algumas reflexões conclusivas sobre o estado do empreendedorismo em Portugal

Com todas as limitações inerentes a um estudo exploratório sobre o estado do empreendedorismo social em Portugal, somos conduzidos a afirmar que as OTS nacionais se encontram num patamar frágil de empreendedorismo social. Estão a trilhar os primeiros passos de uma estratégia socialmente empreendedora ditada pelo contexto de escassez que está a ser a mola impulsionadora de uma aposta mais intensa na diversificação de fontes de financiamento e na busca de recursos humanos voluntários. Não obstante a resposta positiva neste indicador por parte de algumas OTS, esta parece ser insuficiente. Insuficiente por si mesmo quanto ao nível de sustentabilidade económica alcançado, mas igualmente pela debilidade das restantes práticas caracterizadoras dos modelos de gestão, que negligenciando a gestão estratégica ou a gestão dos recursos humanos assalariados, as tornará incapazes de fortalecer ou mesmo alavancar o autofinanciamento alcançado.

Ademais, os traços de dependência estatal mantêm-se intensos, o que se reflete na definição e regulamentação das atividades, nos destinatários alvo e nas práticas de intervenção social. Esta constatação conduz a afirmar, ainda que a título de hipótese a explorar, que os modelos de gestão influenciam de forma determinante os modelos de intervenção, na medida em que sem autonomia financeira, prevalece uma lógica *top-down* de regulação de objetivos, atividades e resultados, afastada dos contextos específicos e das necessidades e aspirações das populações. Os próprios atores de cúpula e base das OTS consideram-se pouco escutados nas suas propostas pelas instâncias de regulação estatal. A fraca ligação a outros *stakeholders*, que não o Estado e organizações congéneres, é, neste contexto, ainda mais penalizante pois não abre novos caminhos de intervenção pelo tão falado *benchmarking*.

As debilidades de um modelo de gestão caracterizado por uma forte vertente imediatista de curto prazo, colocam desafios às equipas dirigentes e executivas que, apesar de um discurso orientado para a emancipação das populações com quem trabalham, e o seu envolvimento enquanto atores de um processo de intervenção, recusam uma identidade organizacional marcada por propostas de modelos alternativos ao paradigma de desenvolvimento dominante. Deste modo, parece-nos que estas organizações não apresentam uma visão que se possa equacionar orientar-se para a transformação social sistémica, tão propalada pela escola de inovação social. Nada de paradoxal existe neste posicionamento identitário, se atendermos que as práticas de intervenção nacional tem fraco poder de replicabilidade, sendo nós mais miméticos do que propriamente criadores de modelos de intervenção inovadores. Acreditamos como Monteiro (2008, p.12), que quando «as organizações saem fora das suas paredes», colaborando ativamente com outras iniciativas sectoriais (empresariais, escolares, …) e locais (regionais, nacionais e internacionais) se pode criar impacto social nos territórios, no sentido de uma efetiva

mudança social. Atenda-se, desta forma, à relação simbiótica com a questão do desenvolvimento territorial assente numa economia de proximidade, que possibilite aos atores locais a participação direta nos projetos de mobilização do capital social associado ao trabalho em rede, que desejavelmente culminariam num impacto positivo ao nível do emprego sustentável e prestação de serviços de interesse comum com a correspondente criação de valor económico e social. Este é o principal desafio dos processos de empreendedorismo social na resposta aos novos e velhos problemas sociais com que as OTS se debatem.

[1] O Projeto, financiado pelo FEDER através do COMPETE–Programa Operacional via Fundação de Ciência e Tecnologia (PTDC/CS-SOC/100186/2008) foi liderado pelo ISFLUP–Instituto de Sociologia da Faculdade de Letras da Universidade do Porto, e desenvolvido em parceria com a A3S–Associação para o Empreendedorismo Social e a Sustentabilidade do Terceiro Setor e com o Dinâmia/CET do Instituto Universitário de Lisboa.

[2] As representações sociais são aqui entendidas como uma elaboração coletiva de um objeto, com propósitos comportamentais e comunicacionais, e, portanto, como um tipo de conhecimento que cria uma realidade e orienta as práticas.

[3] Uma rede europeia de centros de investigação e investigadores individuais de vários países que teve a sua génese em 1996 com um projeto financiado pela União Europeia, dedicado ao estudo da emergência das empresas sociais na Europa (1996-2000). Desde então tem-se dedicado à construção de um corpus europeu em torno do conceito de empresa social uma perspetiva pluralista.

[4] Para um maior desenvolvimento cf. Parente e Quintão (2014).

[5] Para um maior desenvolvimento ver Mulgan et al. (2007a, 2007b) e Nilsson (2003).

[6] Cf. Parente, Lopes e Marcos (2014) a estratégia metodológica de definição dos perfis de empreendedorismo social por via duma análise multivariada combinatória (com recurso à análise de clusters hierárquica, como técnica exploratória), assente fortemente em decisões de cariz teórico.

[7] As 89 organizações objeto de inquirição foram selecionadas após o desenvolvimento de um plano amostral por quotas não proporcionais, a partir de dois critérios que consideramos decisivo para a definição de perfis de empreendedorismo social: a forma jurídica (Associações em geral, com autonomização das associações mutualistas e das associações de desenvolvimento local, Irmandades da Misericórdia ou Santas Casas da Misericórdia e outras organizações religiosas, cooperativas de solidariedade social e multisetoriais, fundações de solidariedade social) e o estatuto jurídico (Instituições Privadas de Solidariedade Social -IPSS e Organizações Não Governamentais para Desenvolvimento -ONGD), e cuja informação estava disponível num conjunto de bases de dados de OTS que atuavam na área social Para um maior desenvolvimento da metodologia de análise v. Parente e Quintão (2014), Anexo metodológico, pp. 70-74 *in* Parente (2014).

[8] Organizações que declaram ser financiadas exclusivamente por subvenções do Estado ou que combinam subvenções do Estado com financiamentos provenientes de quotas e donativos

[9] Organizações que se financiam exclusivamente com quotas, donativos e campanhas de angariação de fundos

[10] Organizações que combinam como fontes de financiamento as subvenções do Estado com outros financiamentos institucionais (europeus, fundações e institutos)

[11] Segundo a Organização Internacional do Trabalho, o termo "trabalho digno" resume as aspirações do ser humano no domínio profissional e abrange vários elementos: oportunidades para realizar um trabalho produtivo com uma remuneração equitativa; segurança no local de trabalho e proteção social para as famílias; melhores perspetivas de desenvolvimento pessoal e integração social; liberdade para expressar as suas preocupações; organização e participação nas decisões que afetam as suas vidas; e igualdade de oportunidades e de tratamento para todas as mulheres e homens. Cf. http://www.ilo.org/public/portugue/region/eurpro/lisbon/html/portugal_visita_guiada_02_pt.htm. Acedido a 10 de setembro de 2013.

[12] As atividades de apoio social para públicos vulneráveis (com e sem alojamento) correspondente a uma agregação das seguintes CAE: 65112-Outras Atividades Complementares de Segurança Social; 85906-Outras Atividades de Saúde Humana, N.E.; 87200-Atividades dos Estabelecimentos para Pessoas com Doença do Foro Mental e do Abuso de Drogas, Com Alojamento; 87301-Atividades de Apoio Social para Pessoas Idosas, Com Alojamento Atividades de Apoio Social para Pessoas Idosas, Com Alojamento; 87302-Atividades de Apoio Social para Pessoas com Deficiência, Com Alojamento; 87901 - Atividades de Apoio Social para Crianças e Jovens, Com Alojamento; 87902-Atividades de Apoio Social, Com Alojamento, N.E.; 88102-Atividades de Apoio Social para Pessoas com Deficiência, Sem Alojamento; 88910-Atividades de Cuidados para Crianças, Sem Alojamento; 88990-Outras Atividades de Apoio Social, Sem Alojamento, N.E.; 94995-Outras Atividades Associativas, N.E. (INE, 2007).

[13] As atividades culturais, recreativas, ambientais e desportivas correspondentes a uma agregação das seguintes CAE: 93192-Outras Atividades Desportivas, N.E.; 94991-Associações Culturais e Recreativas; 94992-Associações de Defesa Ambiente; 94995-Outras Atividades Associativas, N.E. (INE, 2007).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BOSCHEE, J., & MCCLURG, J., 2003. *Towards a better understanding of social entrepreneurship: some important distinctions*, Retirado a 30 de Julho, 2014 de: www.caledonia.org.ukin C:\My Documents\ccsd\grum-paper\new-land\Social Entrepreneurship.doc. pp. 1-7.

DEES, Gregory, & ANDERSON, Beth, 2006. Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought. *Business*, 1, pp. 39-66.

DEFOURNY, Jacques, & BORZAGA, Carlo (Eds.), 2001. *The Emergence of Social Enterprise*. London: Routledge.

DEFOURNY, J., DEVELTERE, P., FONTENEAU, B. (dir.), 1999. L'économie sociale au nord et au sud, De Boeck & Larcier s.a, Bruxelles.

DEFOURNY, Jacques, & NYSSENS, Marthe, 2010. Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector. *Policy and Society*, 29, pp. 231-242.

GAIGER, Luiz Inácio, & CORRÊA, Andressa da Silva, 2011. O diferencial do empreendedorismo solidário. *Ciências Sociais Unisinos*, 47 (1), 34-43.

HARTIGAN, Pamela, & ELKINGTON, John, 2008. *Empreendedores sociais: o exemplo incomum das pessoas que estão transformando o mundo*. Rio de Janeiro: Elsevier–Campus.

INE, 2007. *Classificação Portuguesa das Actividades Económicas Rev.* 3. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística, I.P.

MONTEIRO, Alcides 2008. *Empreendedorismo Social e Responsabilidade Social*. Comunicação apresentada no Seminário Práticas de Responsabilidade Social: limites e potencialidades, Vila Real: Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

MOORE, Michele-Lee & Westley, Frances. 2009. Surmountable Chasms. The Role of Cross-Scale Interactions in Social Innovation. *Social Innovation Generation*, *Working Paper* No. 001, pp. 2-30.

MULGAN, Geoff, TUCKER, & SANDERS, Simon, RUSHANARA, A., 2007a. *Social Innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated*. Working paper. Skoll centre for social entrepreneurship. Oxford: University of Oxford

MULGAN, Geoff, RUSHANARA, A., HALKETT, Richard, & SANDERS, Ben 2007 b. *In and out of the sync–The chalenge of growing social innovation*. London: NESTA–National Endowment for Science, Technology and the Arts.

NILSSON, W. O., 2003. *Social Innovation, An Exploration of the literature*. McGill University. em: http://www.sig.uwaterloo.ca/documents/SocialInnovation.pdf *(Aceso a* 17 de fevereiro, 2014).

PARENTE, Cristina (ed.), 2014. *Empreendedorismo Social em Portugal*. Porto: Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

PARENTE, Cristina, LOPES, Alexandra, & MARCOS, Vanessa, 2014. *Dos perfis de empreendedorismo social aos retratos organizacionais: vocação, direções e modelos de governança In* PARENTE (ed.), 2014. Empreendedorismo Social em Portugal (pp. 95-102). Porto: Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

PARENTE E QUINTÃO, 2014. Uma abordagem eclética ao empreendedorismo social. In Parente (ed.), 2014. *Empreendedorismo Social em Portugal* (pp. 11-74). Porto: Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

PEREDO, Ana Maria, & MCLEAN, Murdith, 2006. Social entrepreneurship: A critical review of the concept. *Journal of World Business*, 41, pp. 56-65.

YOUNG, Rowena, 2006. For what it is worth: Social value and the future of social entrepreneurship. In A. Nicholls (Ed.), *Social Entrepreneurship: New models of sustainable social change* (pp. 56-73). Oxford: Oxford University Press.

WESTLEY, Frances, 2008. *The Social Innovation Dynamic*. Waterloo: Waterloo University.

IDEIAS PORTUGUESAS PARA MUDAR O MUNDO: PROJETOS DE EMPREENDIMENTOS SOCIAIS, CULTURA E ESPÍRITO DO TEMPO [1]

Vander Casaqui [2]

Doutor em Ciências da Comunicação pela Universidade de São Paulo (2005), com Pós-doutoramento pela Universidade Nova de Lisboa (2013). Professor e Pesquisador do Programa de Pós -Graduação em Comunicação e Práticas de Consumo da Escola Superior de Propaganda e Marketing–ESPM–São Paulo. Atualmente desenvolve pesquisas sobre a cultura empreendedora e os discursos do campo do empreendedorismo social, nos contextos brasileiro e português.
PPGCOM ESPM-SP, Brasil
vcasaqui@espm.br

PALAVRAS-CHAVE
COMUNICAÇÃO E CONSUMO
EMPREENDEDORISMO SOCIAL
CULTURA
DISCURSO

KEYWORDS
COMMUNICATION AND CONSUMPTION
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP
CULTURE
DISCOURSE

RESUMO

Este trabalho, derivado de pesquisa de pós-doutoramento sobre o tema do empreendedorismo social, tem como objeto de análise os discursos dos projetos de empreendimentos sociais portugueses, extraídos do conjunto dos concorrentes do Concurso FAZ–Ideias de Origem Portuguesa (organizado pela Fundação Calouste Gulbenkian, em sua edição de 2013). A partir das formações discursivas dos projetos de empreendedores sociais da cena portuguesa, procuramos compreender as relações entre o novo espírito do capitalismo, a cultura empreendedora e o empreendedorismo social. Estas relações são tornadas evidentes na forma como os projetos apresentam diagnósticos da situação portuguesa (associada à noção de «crise») e configuram o papel social dos agentes identificados com a denominação de empreendedores sociais.

ABSTRACT

This work, derived from post-doctoral research about the topic of social entrepreneurship, has as object of analysis the discourses of Portuguese social enterprise projects, extracted from all competitors of the contest FAZ–Ideas of Portuguese origin (organized by the Calouste Gulbenkian Foundation in its 2013 edition). From the discursive formations of social entrepreneurs projects in the Portuguese scene, we seek to understand the relationships between the new spirit of capitalism, the culture of entrepreneurship and social entrepreneurship. These relationships are made evident in the way the projects have diagnoses of the Portuguese situation (associated with the notion of «crisis») and form the social role of agents identified with the name of social entrepreneurs.

Introdução

A cena portuguesa contemporânea é um ambiente privilegiado para a observação das ações e discursos identificados com o tema do empreendedorismo social. Corresponde sobremaneira a uma resposta ao contexto de crise, que transcende a esfera econômica, decorrente do desmonte do Estado Social e das políticas de austeridade, para constituir um paradigma a partir do qual se reorganizam as identidades, os modos de perceber o cotidiano, o ambiente de forma geral, como se pode verificar sem muito esforço, na observação dos discursos presentes na mídia desse país. Os discursos associados ao empreendedorismo social são uma porta de entrada significativa para compreender como a sociedade portuguesa analisa a si mesma e projeta seu futuro, diante de um presente de tonalidades sombrias e perspectivas pessimistas.

O quadro teórico que dá suporte a essa pesquisa se fundamenta na tese do novo espírito do capitalismo (Boltanski; Chiapello, 2009), que, de acordo com os autores, diz respeito à capacidade do sistema capitalista transformar, adequar a sua retórica ao assimilar as críticas de seus opositores, a cada momento histórico. Nessa nova proposição, de tempos em tempos, o sistema renova sua capacidade de motivar novos quadros, especialmente jovens, para se engajar em seu mundo do trabalho. O espírito do capitalismo contemporâneo tem como grande paradigma a cultura empreendedora, que transcende a esfera do trabalho para abarcar a vida como um todo; a figura do empreendedor, mais do que representar competências técnicas e modos de atuar no sistema produtivo, passa a ser um perfil, um conjunto de valores e características morais que identificam sujeitos exemplares, modelares. Por outro lado, essa identificação tem como consequência a desvalorização do seu avesso, daqueles que não se ajustam ao seu modelo paradigmático, de moralidades e atitudes moldadas pela lógica competitiva do mercado.

A partir desse quadro teórico, compreendemos como a cultura empreendedora diz respeito ao espírito do tempo em que vivemos e, simultaneamente, ajusta-se à situação socioeconômica e à cultura portuguesa. Procuramos discutir também como os discursos de

instituições que divulgam e incentivam o empreendedorismo social em Portugal, assim como projetos de corporações globais como Ashoka e projetos associados à Comunidade Europeia, constituem o papel desse agente. As análises do *corpus* são desenvolvidas a partir da proposta teórico-metodológica da Análise do Discurso de linha francesa (AD), aliada às contribuições da filosofia da linguagem de Mikhail Bakhtin; observamos a produção de sentido dos discursos, e a forma como esses discursos compõem uma trama dialógica, de interinfluência e disputa, vinculada e interdependente do contexto português.

Os deslizamentos de sentido, que vão traduzir a tradição das origens do terceiro setor e da economia social, desde o século XIX (Quintão, 2012: p.130) para os tempos atuais, fazem do empreendedorismo social um signo cujo campo semântico abarca as mais diversas manifestações de organização da sociedade civil, de ações com vistas ao bem comum e à resolução de problemas outrora atribuídos ao Estado Social. Há uma lógica da performance (Ehrenberg, 2010) que perpassa essa construção do papel do empreendedor social: por mais que suas causas «nobres» se identifiquem com movimentos do passado, é no presente que o espírito empreendedor desloca a motivação para o trabalho em prol do bem comum em atividade sustentável, ou seja, alinhada à performance exigida pelo mercado. Essa presença do polo do mercado (Schwartz; Durrive, 2010) se sobrepõe à constituição discursiva que corresponde ao campo do empreendedorismo social. No caso do cenário português, o contexto de crise alimenta a leitura de que o espírito do empreendedor social é capaz de transformar os entraves e obstáculos em oportunidades, como forma de fazer prevalecer sua competência e sua vontade de «mudar o mundo» em detrimento da apatia daqueles que não compartilham desse espírito. Como exemplo da forma como esses discursos transcendem a esfera de atuação do empreendedor social e se conectam com os temas de grande evidência na sociedade portuguesa em dado momento, reproduzimos abaixo um trecho de um artigo divulgado após a performance de Cristiano Ronaldo, principal estrela da seleção portuguesa de futebol e melhor jogador do mundo em 2013. O atacante do Real Madrid teve

atuação impecável na ocasião e foi determinante na classificação de Portugal para a Copa do Mundo de 2014, ao superar a Suécia com três gols. No dia seguinte, dia 20 de novembro de 2013, foi publicada no jornal português Expresso uma adaptação de matéria veiculada anteriormente na Forbes, com o título «Transforme-se num Cristiano Ronaldo»:

> «*Trabalhar para o êxito*
> As pessoas reconhecidas como mentalmente fortes não acordam a pensar que o mundo lhes deve um emprego ou uma vida confortável. Elas esforçam-se diariamente para criar oportunidades de alcançar os objetivos, procurando depender o mínimo da ajuda alheia.»[3]

A falta de postos de trabalho formal é um dos elementos mais destacados na crise portuguesa, com índices ainda mais alarmantes quando se trata do primeiro emprego de jovens, muitos deles formados ou cursando o ensino superior. Como antídoto a esse problema, há um investimento retórico no apelo ao chamado autoemprego, o que inclui tanto o empreendedorismo quanto o empreendedorismo social, apresentado como alternativa à ausência de perspectivas concretas para os jovens. Entre empreendedorismo e empreendedorismo social, um dos elementos comuns é a questão da sustentabilidade, percebida quase estritamente como econômica. É curioso perceber, no discurso motivacional, do qual reproduzimos um trecho acima, a presença da lógica empreendedora transposta para a vida como um todo, em alinhamento com o cenário social discutido por Boltanski e Chiapello (2009); nesse sentido, somos todos *empreendedores de nós mesmos.* Há um regime de convocação (Prado, 2013) em circulação por meio dos discursos de nosso tempo, a partir do qual somos instados a ser «mentalmente fortes», a nos esforçar para «criar oportunidades», a «depender o mínimo de ajuda alheia». A psicologia positiva, aplicada à leitura dos problemas sociais de nosso tempo, desvia-se do questionamento ao sistema que provoca fraturas sociais, para responsabilizar os sujeitos e estimular à resolução individualizada, atomizada.

O lançamento do *Manual para transformar o mundo* (2013), o primeiro guia de procedimentos para empreendedores sociais de Portugal, em evento realizado na Universidade do Porto, ficou marcado pela frase contundente de Carlos Brito, pró-reitor da instituição: «O País precisa de 10 milhões de empreendedores sociais»[4]. Ou seja, a população inteira de Portugal, de acordo com a visão do pró-reitor. À parte da desconstrução lógica da frase e do questionamento sobre sua viabilidade e coerência, fica a ideia da carga simbólica que reveste o papel social (Dahrendorf, 2012) dos empreendedores sociais portugueses, sobre os quais está depositada a utopia pragmática de reconstrução do capitalismo em bases mais humanas e sem a ajuda do Estado. Esse projeto de transformação delegado à sociedade civil por governantes e por institucionalidades (do governo português às diretrizes da Comissão Europeia no plano estratégico Europa 2020[5], que legitimam e apoiam, inclusive financeiramente, essa cena empreendedora) aposta na minimização dos impactos da crise através do empreendedorismo e da inovação de base tecnológica, do microempreendedorismo e do empreendedorismo social. Como aponta Lopes, o empreendedorismo passa a ser a tábua de salvação, uma espécie de revolução que mantém a ordem econômica e política que lhe concebeu, mas que teria o potencial de subverter seus resultados, na forma como está presente nos discursos dos governantes portugueses, dos agentes que representam os financiadores do campo, dos projetos da Comissão Europeia, transformado na «panaceia que solucionará os graves problemas do desemprego desencadeados pela crise» (Lopes, 2012: p. 87).

Empreendedorismo social em Portugal: ideias de origem portuguesa

A cena portuguesa em torno do empreendedorismo social é constituída por institucionalidades que disputam simbolicamente os lugares privilegiados de incentivo e de organização dos projetos e iniciativas atomizados da sociedade civil. O ano de 2013 foi marcante, entre outros acontecimentos, pela realização de concursos como o FAZ – Ideias de Origem Portuguesa, em sua segunda edição, e o

lançamento de projetos como o MIES – Mapa de Inovação e Empreendedorismo Social. Em ambos, temos um elemento comum: a publicização de propostas para resoluções de problemas sociais, seja de projetos que buscam apoio para começar ou se expandir, seja de empreendimentos sociais implantados, avaliados e considerados exemplares na cena portuguesa.

O concurso FAZ – Ideias de Origem Portuguesa, organizado pela Fundação Calouste Gulbenkian na área do empreendedorismo social, define-se como «uma convocatória a todos os que, apesar da distância, desejam participar na construção de Portugal, através de uma cidadania ativa, envolvente e participativa»[6]. Utiliza como mote diferencial de outros concursos a peculiaridade de exigir, em cada equipe concorrente, ao menos um componente de origem portuguesa mas residente em outro país: «é um desafio a todos os Portugueses na diáspora que têm ideias, talento e vontade de fazer mais e melhor». O termo diáspora representa o movimento de dispersão de cidadãos portugueses, especialmente jovens, que partem em busca de trabalho para outras cidades europeias, para o Brasil, entre outros destinos. O concurso se coloca como mediador da relação entre portugueses, como promotor de uma comunidade imaginada (Anderson, 2005), articulada em redes de cooperação, mesmo que dispersa pelo mundo, na convocação para «participar na construção de Portugal». Esse país concebido como mundo possível (Lazzarato, 2006) a partir do empreendedorismo social pressupõe uma nação anterior, do passado até o tempo atual, que precisa ser transformada, superada, reconstruída.

Na edição de 2013 do concurso, 75 candidaturas foram apresentadas, nas áreas de «Ambiente e Sustentabilidade, Inclusão Social, Diálogo Cultural e Envelhecimento», como delimitam os organizadores. Elegemos para análise as 10 ideias finalistas[7], dentre as quais as três vencedoras. Nas palavras de Filipe Santos, presidente do júri, «estes projetos empreendedores originados na diáspora que agora apresentamos demonstram o melhor da criatividade e solidariedade do povo Português: são ideias inspiradas e inspiradoras para um Portugal melhor». O tema da «inspiração» é recorrente nesse

cenário, onde empreendedores e empreendedores sociais são celebrados como transformadores, e, em certa medida, heróis de uma cultura de vocação neoliberal, ou, como diz Drucker, de uma «sociedade empreendedora» (2011: p. 349); um dos exemplos evidentes dessa lógica é a forma como a Ashoka, instituição entre as maiores incentivadoras do empreendedorismo social no mundo, denomina os seus agentes como *changemakers*.

Diagnósticos da situação atual da sociedade portuguesa

A grande maioria dos projetos tem como base de construção retórica um microdiagnóstico da situação atual, por meio dos quais podemos perceber a sociedade portuguesa «a ser reconstruída». Dentre as preocupações dos empreendedores sociais da competição, o espaço urbano em degradação ganha maior destaque na leitura da situação portuguesa, seja pelo seu aspecto material, como os edifícios históricos; seja pela qualidade de vida de seus habitantes, da socialidade, da tradição. Alguns desses aspectos estão presentes no projeto *Imagin'OPorto*: «A cidade do Porto é um exemplo de uma cidade que sofre de uma certa 'decadência urbana', habitada por um conjunto de edifícios antigos e históricos que não podem ser removidos, omitindo assim a chegada do futuro». A reabilitação urbana, objeto recorrente da cena empreendedora portuguesa, é o foco do terceiro colocado na competição: «O 'Rés do Chão' propõe a reocupação temporária de espaços térreos desocupados, através da reinvenção de funções alternativas ao comércio tradicional com o objectivo de dinamizar a rua e reabilitar a cidade».

Para o projeto *Sabedoria Vintage*, a valorização dos idosos se coloca com ênfase: «Constatamos ainda que os mais velhos querem sentir-se úteis, falar do seu passado, mas não encontram espaço para tal numa Sociedade que se tem tornado cada vez mais vazia de valores». Para o projeto *Dar a volta à rua*, a preocupação é com a expansão metropolitana e a degradação do convívio social: «As regiões da grande Lisboa e do grande Porto cresceram aceleradamente nas últimas décadas, mas esse crescimento não foi acompanhado por um desenvolvimento urbanístico capaz de responder às necessidades de qualidade de vida das populações».

As questões associadas, direta ou indiretamente, ao mundo do trabalho também se destacam do conjunto de ideias eleitas como finalistas no concurso. Para o projeto *em-rede*, o desemprego é o ponto de partida: «no contexto actual de crise prolongada, com efeitos dramáticos no mercado de trabalho, assistimos ao crescimento galopante da taxa de desemprego que atinge mais de 17% da população em Portugal». A capacitação profissional é alvo do projeto *Mentes empreendedoras – talento e liderança juvenil para a comunidade:* «Portugal enfrenta importantes desafios quando comparado com os seus parceiros europeus: baixa participação social, capital social e qualificação».

A questão da diáspora, do esvaziamento das pequenas cidades diante das condições sociais como o desemprego, dos projetos de vida em choque com as tradições, tem destaque no curso. No projeto *Entre as cidades... estão as aldeias!*, o diagnóstico conecta a perspectiva histórica sugerida e a situação presente: «Portugal, país de tradições rurais e país rico em recursos naturais, que tem visto ao longo dos anos as suas aldeias serem abandonadas por milhares de pessoas que partiram em direcção às cidades (ou ao exterior)». Essa mesma preocupação com a fuga para o exterior foi o mote da ideia vencedora do FAZ de 2013, o *Orquestra XXI*, com foco na atividade artística: «Os casos de sucesso vão-se multiplicando, com músicos portugueses espalhados por alguns dos melhores conservatórios e orquestras do mundo, muitas vezes acabando por seguir as suas carreiras fora de Portugal».

Para o projeto *Fruta feia*, segundo lugar no concurso, o consumo é o problema que apresenta um caráter mais geral, que tem vínculos não somente com o contexto português: «Cerca de metade da comida produzida no mundo cada ano vai para o lixo». Esta proposta destoa em parte das duas tendências maiores apontadas no conjunto das ideias: os problemas sociais que alimentam a imaginação dos empreendedores, de forma predominante, guardam relação direta com as questões do espaço urbano e do mundo do trabalho.

De maneira geral, emerge do quadro diagnóstico da situação atual portuguesa uma espécie de arqueologia do presente, extraída dos discursos dos projetos sociais. Nesse quadro, a crise é evidenciada pela maneira como o desemprego é um dos temas dominantes, assim como a consequente diáspora de portugueses em busca de postos que escasseiam em sua terra natal. A nostalgia, a saudade de outros tempos, é lida como carência de valores humanitários e de pertença a comunidades integradas e harmônicas. A percepção da fratura no cenário urbano é estimuladora de projetos de reabilitação de edifícios históricos. A crescente obsolescência de competências e saberes antepassados, ante as lógicas e modos de fazer ajustados à contemporaneidade, é ponto de partida para propostas que envolvem ações cooperativas, quanto saídas individualizadas, como veremos a seguir.

Transformações e soluções nos mundos possíveis construídos pelos projetos

O projeto *Fruta feia*, aquele que mais se articula na releitura das relações produção/consumo, tem como proposta um mundo possível (Lazzarato, 2006) em que produtores e consumidores compartilham de valores, estabelecendo-se como uma forma de trabalho cooperativo: «Através da criação de uma cooperativa de consumo, o projecto FRUTA FEIA tem como objectivo principal canalizar essa parte do desperdício alimentar até aquele consumidor final que não julga a qualidade por factores de aparência». A transformação se dá pela operação, em bases racionalizantes, de um modelo de consumo consagrado; essa racionalização parte de uma mudança de percepção, de incorporação de uma ética que opera nas esferas da produção e do consumo. Uma transformação do *habitus* (Bourdieu, 2009) produz o sentido de consumo cooperativo.

A proposta de uma «sociedade cooperativa» também faz parte do projeto *Rés do chão*, no qual as ideias da sociedade civil são traduzidas em modelos de negócios, variadas formas de empreendimentos e respectivos financiamentos, alternativas de consumo. Enfim, um mundo possível sem delimitações estreitas, a não ser a criação de um espaço comum, um lugar de diálogo e construção conjunta de maneiras de produzir e ofertas que pressupõem a presença de um consumidor engajado – se não eticamente, estimulado pelas mercadorias

ofertadas: «Pretende-se explorar novos tipos de ocupação temporária como espaços de ‹co-working›, ateliers-loja, galerias, grupos de teatro, entre outros, de forma a promover a partilha de recursos e ideias, a gerar novas formas de cooperação facilitando a empregabilidade».

Na mesma direção segue a proposta do *Casa do Vapor*, que tem por objetivo incentivar a economia local, as relações entre a divulgação da cultura regional e o incentivo ao comércio, na alta temporada do verão europeu: «A Casa do Vapor será um espaço de encontro (...) Haverá um espaço de residência, performance e área para a realização de workshops a partir dos quais as diversas habilidades da população local e convidados será colocada em partilha e ação».

No projeto *Imagin'OPorto*, o lugar do empreendimento social é o de mediador de uma grande transformação, em que a teia social se reorganiza, como numa *neomônada* (Lazzarato, 2006), em que os sonhos e a imaginação são compartilhados e articulados para um objetivo comum, a revitalização da cidade: «Imagin'OPorto pretende ser esse elemento que agrega e serve de rede entre projectos independentes, entre os sonhos e imaginação da população e entre os projectos das instituições estatais e municipais, com o principal objectivo de potenciar o diálogo intercultural e intergeracional entre todos os moradores e transeuntes do Porto».

No projeto *Dar a volta à rua!*, a perspectiva de estimular os citadinos a reocupar as vias públicas, que guarda um tom nostálgico, equilibra-se entre a proposta cooperativa das decisões democráticas e o atravessamento do discurso da sustentabilidade: «Além do seu forte cariz ambiental e social, um dos pontos mais relevantes deste projeto é o reduzido custo/eficácia das soluções que propõe implementar».

Sabedoria vintage é um dos projetos que mais se apoia na tentativa de superar a ditadura do novo, ao priorizar o valor dos mais idosos na sociedade. Porém, o discurso, cambaleante entre o valor social e a exigência da viabilidade, propõe um outro lugar, uma utopia apoiada pela retórica da eficácia, uma lógica utilitária ao aplicar o passado no processo empreendedor: «Uma nova ideia, ou simplesmente a adaptação de uma ideia/saber/ofício antigo pode ser o início de um projeto de criação de um novo negócio».

Essa espécie de estímulo criativo seria baseado na experiência de vida transmitida por «sábios vintage» a «Escolas, Universidades, Associações de empreendedorismo e de inovação». O termo *vintage* ressignifica o antigo, o idoso, como algo que tem valor como mercadoria por remeter a outro tempo, de forma estetizada. É dessa maneira que a moda e o design revisitam o passado para dele extrair novos produtos com aparência de antigos; é por esse método que há uma tentativa de resgatar o valor dos cidadãos idosos e sua sabedoria acumulada para a sociedade.

A proposta de reocupação e reativação econômica das aldeias portuguesas, presente no projeto *Entre as cidades... estão as aldeias!* também se apoia no trabalho cooperativo, na formação de uma economia solidária de viés nacionalista, em que a produção, circulação e consumo de mercadorias tem por fim projetar lugares históricos para o mundo da competitividade, da sustentabilidade, do empreendedorismo: «Pretendemos, com este projecto, reclamar o regresso às aldeias como uma saída possível. (...) Procuramos que a alternativa deixe de ser 'saír do país' e passe a ser ‹descobrir o país e todo o seu potencial›».

O sentido do trabalho cooperativo também se revela na ideia vencedora, a Orquestra XXI, por meio da produção de um acontecimento efêmero (a série de concertos dos músicos portugueses espalhados pelo mundo) que ambiciona gerar reverberações, desdobramentos, influenciando a sociedade através do trabalho relacionado com a cultura erudita: «Para além de uma série de concertos em regiões diferentes do país (...), a Orquestra XXI pretende também desenvolver um conjunto de actividades de carácter educativo e pedagógico (....), com o intuito de partilhar a experiência de todos os membros da orquestra com os estudantes em Portugal, e com o público em geral».

A questão do trabalho é vista de maneira mais convencional pelo projeto *em-rede*, no qual a lógica das redes de contatos é aplicada ao problema do desemprego. Como mediador entre vários atores que se relacionam com o problema ou com suas possíveis soluções, propõe uma ação cooperativa para transferir competências, habilitar trabalhadores e gerar postos de trabalho. Para atingir esse objetivo,

pretendem «convidar desempregados, career services, centros de empregos, IPSS, Juntas de freguesia, empregadores, empresas de outplacement, paróquias, fundações, ONGs e entidades ligadas ao empreendedorismo».

O projeto *Mentes empreendedoras,* através da habilitação de jovens no ensino secundário para a atividade empreendedora, busca a solução para dados e números alarmantes do desemprego, de abandono escolar, entre outros problemas. Essa habilitação, para além da aquisição de competências técnicas, é um processo de transformação mental do próprio sujeito, de *empreender-se:* «A escola secundária torna-se cada vez mais um espaço catalisador do potencial dos jovens de acreditar em si próprios e na sua capacidade de transformar e liderar». Essa leitura do sujeito empreendedor como dotado de uma ética própria, também reproduz a noção das narrativas terapêuticas (Illouz, 2011), as narrativas do eu que constroem a trajetória de vida em dois tempos: o passado como patologia e o momento pós-transformação de si, marcado pelo encontro do «eu autêntico», diretamente relacionado com a autoajuda e a psicologia positiva. Termos como: «atitude», «mentalidade», «proatividade», «pragmatismo», recorrentes na cultura corporativa e na competividade neoliberal, são repetidos ao longo da apresentação da proposta, que apresenta como solução para a crise diagnosticada a transformação de si para os padrões exigidos pelo mercado: «Ao trabalharem numa causa própria ou num projecto pensado por si, é activado o seu ímpeto de acção e motivação para desenvolverem a sua ideia (e a si próprios) de forma mais eficiente e eficaz».

Nesse contexto, identificamos como o espírito do tempo, que estimula a leitura de Cristiano Ronaldo como exemplo de performance a ser replicada por qualquer indivíduo, como apontamos anteriormente, é traduzido para o papel do empreendedor social. A educação promovida por esse agente se transforma em habilitação para a competitividade, como se o sucesso fosse resultado de uma mentalização eficaz, um despertar das próprias potencialidades através da crença. Há algo de místico e religioso nessa lógica que, de forma perversa, estabelece um único padrão de avaliação

de sujeitos, como se todos fossem similares em suas condições de competir e vencer, independentemente das desigualdades sociais, das diferenças geracionais, das condições de saúde, entre outros fatores que atingem a população - especialmente a desassistida pelas políticas sociais. Ao se excluir o contexto social e econômico, e se atribuir à «força interior» de cada português a capacidade de superar a crise, prevalece a lógica da meritocracia, da disputa, da solução individual, de um projeto de nação onde os fracos não têm vez.

Considerações finais

O presente estudo evidencia a forma como o papel do empreendedor social é significado de acordo com sua época e com o cenário sociocultural em que esse agente está inserido, em contraponto à perspectiva de um perfil universal, transcendente, como se pode verificar nos discursos de instituições globais que dão visibilidade e agenciam essa cena. Mais do que algo que remeta a uma noção de espiritualidade aplicada ao mundo dos negócios, o empreendedorismo social é uma leitura da perspectiva de sociedade empreendedora (Drucker, 2011) para a resolução dos problemas sociais, na qual o projeto de sociedade se desloca da figura do Estado para a iniciativa da sociedade civil, muitas vezes de forma atomizada.

O processo de leitura do contexto português, na apresentação dos projetos analisados, demonstra dois momentos distintos: o problema diagnosticado e a solução, a Portugal a ser reconstruída e os caminhos para a reconstrução. A ótica empreendedora social evidencia a crise em termos de falta de emprego, de degradação da qualidade de vida, de exclusão social, de apatia e carência de competências para enfrentar o mundo competitivo sob a égide do neoliberalismo. O presente é visto como uma lacuna entre um passado que deve ser resgatado ou ressignificado, e um futuro como mundo possível; diante da falência do Estado Social, os projetos, sob a exigência da «sustentabilidade», simplesmente ocultam sua presença nos cenários futuros. É do trabalho cooperativo e da «força interior» dos cidadãos portugueses, que parte a projeção de um futuro onde o empreendedor social é o grande mediador da sociedade,

o restaurador do diálogo, do trabalho conjunto. Esse projeto de sociedade evidencia tanto o novo espírito do capitalismo, em que a lógica empreendedora orienta o olhar analítico do presente e sua releitura para um futuro imaginado, quanto a fratura social de um tempo em que os sujeitos se veem atomizados, individualizados, lançados à própria sorte ante a necessidade de serem competitivos, de atingirem a alta performance. Um mundo onde o sentido de comunidade a ser resgatado está por trás da recorrência da crença no trabalho cooperativo; como diz Bauman (2003: p. 9), «‹Comunidade› é nos dias de hoje outro nome do paraíso perdido – mas a que esperamos ansiosamente retornar, e assim buscamos febrilmente os caminhos que podem levar-nos até lá». O empreendedor social, dessa forma, assume o papel social de grande líder utópico, a buscar os caminhos do paraíso moldado pelas regras do mercado.

Uma questão que fica implícita nesse estudo, e que se coloca como grande desafio à concretização desses mundos possíveis imaginados pelos empreendedores sociais: há um conflito em jogo, quando se coloca no mesmo cenário tanto a proposta de uma sociedade cooperativa – conduzida por líderes visionários associados ao empreendedorismo social –, quanto os parâmetros do mercado para construção dessa teia social, em que todos devem ser *empreendedores sociais de si mesmos*. Nesse sentido, há uma lógica de competitividade, de disputa que não reserva lugar para todos, mas sim para os mais eficazes, para aqueles habilitados à alta performance.

O estabelecimento de um concurso que avalia e premia três ideias entre 75 propostas é revelador de uma perspectiva sombria para os tantos outros problemas diagnosticados, transpostos para projetos que não foram capazes de se tornarem competitivos, vencedores, «sustentáveis». Mais do que uma cena de transformação social desencadeada pela atuação de empreendedores sociais, identificamos, por meio desse estudo, a reiteração das *mercado-lógicas* que caracterizam nosso tempo e que não permitem apontar para um futuro de profundas mudanças, para além da retórica do novo espírito do capitalismo, em sua progressiva assimilação do imaginário do «bem comum».

NOTAS

[1] Versão revista e ampliada do trabalho apresentado no II Congresso Mundial de Comunicação Ibero-Americana-Confibercom, realizado na Universidade do Minho, Braga, Portugal, entre 13 e 16 de abril de 2014.

[2] Professor do Programa de Pós-Graduação em Comunicação e Práticas de Consumo, Escola Superior de Propaganda e Marketing, São Paulo, Brasil. Doutor em Ciências da Comunicação pela Universidade de São Paulo. Pós-doutor pela FCSH-Universidade Nova de Lisboa (bolsista CAPES, processo nº BEX 10542-12-4).

[3] Disponível em: http://expresso.sapo.pt/gen.pl?p=print&op=view&fokey=ex.stories/841935&sid=ex.sections/25594. Acesso em 6 fev. 2014.

[4] Jornal de Notícias de 6 nov. 2013, Informação Geral, p.12.

[5] Nas palavras de José Manuel Durão Barroso, atual presidente da Comissão Europeia: «A Europa 2020 é a estratégia de crescimento da UE para a próxima década. Num mundo em mutação, pretendemos que a UE se torne uma economia inteligente, sustentável e inclusiva. (...) Concretamente, a UE definiu cinco objectivos ambiciosos em matéria de emprego, inovação, educação, inclusão social e clima/energia que deverão ser alcançados até 2020». Disponível em: http://ec.europa.eu/europe2020/index_pt.htm. Acesso em 13 fev. 2014.

[6] Disponível em: http://2014.ideiasdeorigemportuguesa.org/. Acesso em 11 fev. 2014.

[7] Os finalistas de 2013 podem ser consultados em: http://2013.ideiasdeorigemportuguesa.org/ideias/finalistas. Acesso em 11 fev. 2014.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDERSON, Benedict, 2005. *Comunidades imaginadas: reflexões sobre a origem e a expansão do nacionalismo*. Lisboa: Edições 70.

ANGENOT, Marc, 2010. *El discurso social: los limites históricos de lo pensable y lo decible. Buenos Aires: Siglo XXI.*

BAKHTIN, Mikhail, (Voloshinov), 1997. Marxismo e filosofia da linguagem. São Paulo: Hucitec.

BAUMAN, Zygmunt, 2003. *Comunidade: a busca por segurança no mundo atual*. Rio de Janeiro: Zahar.

BOLTANSKI, Luc, CHIAPELLO, Ève, 2009. O novo espírito do capitalismo. São Paulo: Martins Fontes.

BOURDIEU, Pierre, 2009. O poder simbólico. Rio de Janeiro: Bertrand.

DAHRENDORF, Ralf, 2012. Homo sociologicus. Lisboa: Quetzal.

DRUCKER, Peter F., 2011. *Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios*. São Paulo: Cengage Learning.

EHRENBERG, Alain, 2010. O culto da performance: da aventura empreendedora à depressão nervosa. Aparecida – SP: Idéias & Letras.

ILLOUZ, Eva, 2011. *O amor nos tempos do capitalismo*. Rio de Janeiro: Zahar.

LAZZARATO, Maurizio, 2006. *As revoluções do capitalismo*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

LOPES, Mónica, 2012. «Empreendedorismo», in *Dicionário das crises e alternativas*. Coimbra: Almedina, CES, pp. 86:87.

PRADO, José L., 2013. Convocações biopolíticas dos dispositivos comunicacionais. São Paulo: Educ/Fapesp.

QUINTÃO, Carlota, 2012. «A reemergência do Terceiro Setor», in Luísa VELOSO; Renato M. CARMO (orgs), A constituição social da economia. Lisboa, Ed. Mundos Sociais, pp. 123:153.

SCHWARTZ, Yves; DURRIVE, Louis, 2010. Trabalho & Ergologia: conversas sobre a atividade humana. Niterói, RJ: ED. UFF.

VALOR SOCIETAL DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL EM PORTUGAL

Ana Quintela

Mestre em Economia Social e Solidária e Licenciada em Economia, pelo ISCTE-IUL, o seu percurso profissional está ligado há 15 anos às questões do desenvolvimento comunitário, através da dinamização projetos locais, nomeadamente, na área da empregabilidade e empreendedorismo, capacitação de entidades sem fins lucrativos e animação e governância local.
acbquintela@gmail.com

PALAVRAS CHAVE
EMPREENDEDORISMO SOCIAL
ECONOMIA SOCIAL E SOLIDÁRIA
INOVAÇÃO
IMPACTO
EMPOWERMENT
VALOR SOCIETAL

KEY WORDS
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP
SOCIAL AND SOLDARITY ECONOMY
INNOVATION
IMPACT
EMPOWERMENT
SOCIETAL VALUE

RESUMO

O Empreendedorismo Social tem assumido um protagonismo crescente ao nível internacional e Portugal não é exceção.
Em termos nacionais tem-se assistido ao surgimento de iniciativas ditas de Empreendedorismo Social, que se demarcam das tradicionais organizações sociais e se afirmam como um processo de transformação social mais amplo e sustentável.
Este artigo pretende evidenciar o valor societal do Empreendedorismo Social em Portugal, decomposto em três dimensões: Inovação, Impacto e promoção do *Empowerment* individual e comunitário e analisá-lo à luz dos princípios da economia social e solidária.
Assim, procurou-se compreender a transformação social, medida através do valor societal gerado, recorrendo a uma abordagem baseada na pesquiza via internet, tendo como pressuposto que as iniciativas de Empreendedorismo Social valorizam e divulgam os seus resultados, que ocorrem num determinado espaço, tempo e para um público específico e os seus impactos alargam-se à sociedade em geral.

ABSTRACT

The Social Entrepreneurship role is increasing worldwide and Portugal is not an exception.
Very different from the traditional social organizations in Portugal, the Social Entrepreneurship Initiatives are emerging, and are becoming a broader and more sustainable process of social transformation.
This article aims to highlight the social value of Social Entrepreneurship in Portugal, from three distinct dimensions: innovation, impact and promotion of individual and community empowerment and to analyse them under the principles of social and solidarity economy.
In order to understand the social change, measured by the societal value generated, we used an internet based research approach, assuming that Social Entrepreneurship Initiatives value and share their results, which occur in a given space, time and specific audience, but having results that affect all society

Empreendedorismo social, economia Social e solidária

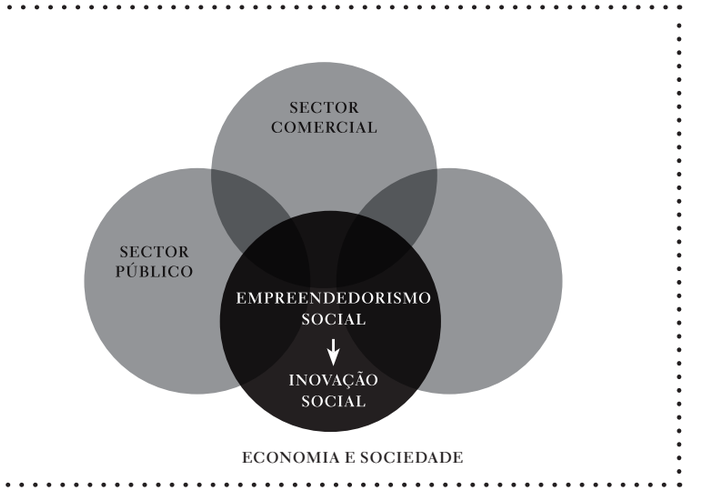
As iniciativas de Empreendedorismo Social têm surgido nos últimos anos, através de novas entidades, ou mesmo no seio de organizações sociais já existentes. Esta tendência está profundamente ligada à crise, de contornos mundiais, e ao fenómeno do desemprego que continua a atingir valores recorde.

O conceito de Empreendedorismo Social começou a ter visibilidade nos atores e academia portuguesa há cerca de 10 anos, no entanto, não são ainda claros os limites em relação a outro conceito tradicionalmente usado para designar realidades semelhantes, como Economia Social (e também, mais recentemente, o de Economia Solidária). Considerando que este conceito está fortemente dependente do contexto cultural e geográfico, havendo autores que consideram, inclusivamente, que existe uma interpretação diferente na Europa e nos Estados Unidos (OECD, 2010), em Portugal, este assume também a sua especificidade, como se irá dar conta de seguida.

Em Portugal o conceito Empreendedorismo Social não está estabilizado e é utilizado para designar diferentes tipologias de iniciativas. Silva (2010, pp.11) reforça esta ideia quando afirma que o «*Empreendedorismo Social comporta uma ideia muito ampla. «De acordo com a definição geralmente adotada, qualquer iniciativa inovadora para ajudar os outros cabe no conceito de Empreendedorismo Social. A iniciativa pode ser económica ou não, com ou sem fins lucrativos» (Yunus,* 2008:59)». A juntar a esta problemática, há ainda a questão legal que não foi resolvida, resultando no facto de «*Portugal ainda não te*[r] *empresas sociais porque o ecossistema necessário para a sua criação e desenvolvimento (resultante de uma combinação de enquadramento legal, financiamento, vontade das instituições, etc.) não existe*» (site ASII). Contudo, a expressão negócios sociais é usada para traduzir as iniciativas com as características mencionadas.

Em termos práticos, os atores portugueses posicionam estas iniciativas na confluência entre o setor público, o setor comercial e o setor social, como demonstra a figura seguinte.

FIGURA 1:
Empreendedorismo Social na confluência de outros setores



Fonte: Miguel, 2014

Desta forma, o conceito de Empreendedorismo Social procura designar iniciativas que criam soluções para problemas sociais/ambientais, recorrendo a modelos de negócio inovadores e com um elevado potencial de replicabilidade (sites IES; Ashoka Portugal; Fundação EDP).

Todavia, na prática verifica-se que, «*no contexto europeu, as abordagens teóricas sobre empreendedorismo social estão diretamente ligadas às iniciativas de economia social (…) que (re)surgiram na década de setenta, principalmente, devido a desafios estruturais (como a persistência do desemprego, os défices orçamentais do Estado) e outras questões sociais (novas configurações de exclusão social) que propõe um «caminho» mais pluralista e inclusivo para responder a esses desafios, através da provisão de bens e serviços*»[1] (Amaro da Luz, 2014, pp. 4). Assim, ao comparar com as iniciativas no âmbito da Economia Social, definidas como «*um vasto conjunto de entidades, com personalidade jurídica e diversa, democraticamente organizadas, criadas para satisfazer as necessidades dos seus membros, que produzem*

bens ou serviços sem finalidade lucrativa, e cujos eventuais excedentes da atividade não são apropriados pelos agentes económicos, mas reinvestidos na sua missão. Qualquer atividade económica baseada na parceria entre pessoas com interesses comuns, de entidades de tipo democrático e participativo, em que primam as contribuições pessoais profissionais, seja voluntárias ou remuneradas, sobre o capital» (*site* CASES), sobressai, de imediato, que as questões relativas à democracia interna têm, para estas organizações, uma importância central, não sendo esta dimensão relevante na abordagem do Empreendedorismo Social. Também a relação entre beneficiários e «prestadores de serviços» não é importante, na medida em que as iniciativas de Empreendedorismo Social podem ser desenvolvidas a partir da identificação externa (aos seus beneficiários/usuários), de um problema/desafio (cuja resposta é implementadas por um indivíduo ou um coletivo).

Relativamente ao conceito de Economia Solidária, contemporâneo [2] às iniciativas de Empreendedorismo Social, e com as quais são também comparadas, embora tenham surgido em contextos geográficos distintos, possuem um elemento em comum: nascem para reafirmar um novo posicionamento face às organizações de «*Economia Social* [da qual] *fazem parte, hoje, as cooperativas, as mutualidades e as associações*» e motivado, em grande medida, pela constatação que «*parte da dimensão política destas iniciativas se tenha perdido. As iniciativas mais espontâneas, inovadoras e democráticas, mais difíceis de enquadrar institucionalmente, foram ficando de fora e a Economia Solidária tornou-se assim a designação comum destas formas emergentes ou das formas tradicionais não enquadráveis*» (Hespanha; Santos, s/d, pp.2). Verifica-se, contudo, que o conceito de Economia Solidária nunca teve uma expressão muito significativa no nosso país (Amaro, 2005).

Assim, parece haver, teoricamente, uma maior proximidade em relação ao carácter inovador das iniciativas de Empreendedorismo Social e de Economia Solidária (quando comparadas com as Iniciativas de Economia Social). Contudo, a dimensão política que as Iniciativas de Economia Solidária assumem, nomeadamente na

acessão latino-americana, que entende que a Economia Solidária corporiza, em certa medida, um caminho alternativo ao capitalismo neoliberal (Gaiger, 2004), não tem correspondência com o objetivo de transformação social presente nas iniciativas de Empreendedorismo Social, que «*não põe em causa o modelo capitalista mas antes o complementa e melhora*» (Impulso Positivo, 2012).

Não sendo objeto deste artigo um aprofundamento dos limites entre os conceitos, parece seguro afirmar que, apesar destas aparentes contradições, verifica-se que os atores portugueses usam, muitas vezes, as expressões Empreendedorismo Social, Economia Social e Economia Solidária como sinónimos, dependendo do foco ou do contexto onde se pretendem afirmar, mesmo que se reportem a realidades nem sempre coincidentes.

Fazendo uma pesquisa rápida na internet por «Empreendedorismo Social em Portugal», de forma a aferir como, na prática, estes conceitos são assumidos pelos atores nacionais, encontram-se várias referências conjuntas às duas designações: Empreendedorismo Social e Economia Social, o que desde logo aponta para a existência de uma relação estreita entre os dois conceitos. Porém, verifica-se que existem algumas incoerências, nomeadamente no que respeita às questões jurídicas.

Se para as «*organizações sociais e solidárias o atual quadro jurídico-constitucional nacional prevê apenas duas fórmulas que podem assumir as pessoas coletivas de direito privado (…): associações e fundações (Art. 157º,Secção I, Capítulo II, Título II, Livro I do Código Civil)*» (Quintela, 2009, pp.30), esta questão é muitas vezes desvalorizada na abordagem do Empreendedorismo Social em Portugal. Veja-se o exemplo do MIES [3] - Mapa de Inovação e Empreendedorismo Social em Portugal promovido pelo IES – Instituto do Empreendedorismo Social, e que visa «*analisar a competitividade dos modelos de negócio inovadores identificados, e na divulgação e disseminação, nacional e internacional, de casos de sucesso e boas práticas nacionais*». O MIES considera que as iniciativas de Empreendedorismo Social podem ser promovidas por organizações privadas lucrativas, organizações privadas não lucrativas, indivíduos ou coletivos informais da sociedade civil e entidades públicas, entre outros (site MIES).

Assim, ainda que esta análise não seja exaustiva, os dados parecem indicar que o denominador comum entre as diferentes iniciativas (da Economia Social, Solidária e de Empreendedorismo Social), são os destinatários ou beneficiários das ações levadas a cabo pelas diferentes tipologias de organizações, pese embora o papel destes beneficiários/usuários poder ser assumido de forma diferente, no seio de cada uma destas diferentes correntes. Contudo, o tema é ainda bastante embrionário, tornando difícil a delimitação entre a tipologia das iniciativas.

Valor societal do empreendedorismo social

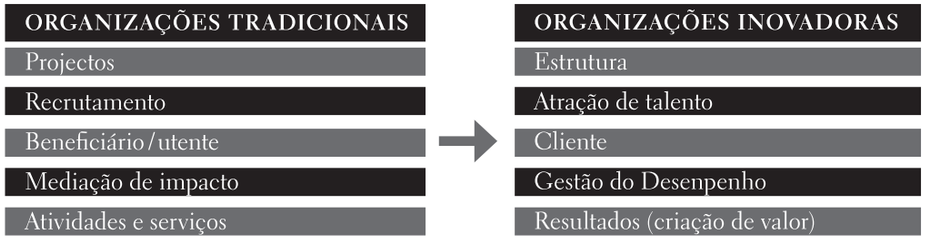
Após esta nota sobre os vários conceitos, procura-se agora evidenciar o valor societal do Empreendedorismo Social. Mantendo a mesma metodologia de análise, baseada na pesquisa realizada aos sites de diversas entidades que promovem o Empreendedorismo Social em Portugal, a primeira constatação é a de que não se encontram facilmente acessíveis os dados que permitem aferir o seu valor, de acordo com as três dimensões de análise definidas: Inovação, Impacto e Empowerment. Por outro lado, verifica-se que a maior parte das entidades posiciona-se enquanto estrutura de apoio e promoção ao Empreendedorismo Social, através da realização de estudos, disponibilizando workshops/formações, muitas vezes recorrendo a uma lógica de mentoria/incubação das iniciativas de Empreendedorismo Social (sites IES; Tese Portugal; Audax).

Relativamente à primeira dimensão de análise, a Inovação Social, e de acordo com um dos documentos de referência nesta temática, produzido pela Comissão Europeia, esta pode ser «*definida como o desenvolvimento e implementação de novas ideias (produtos, serviços e modelos) para atender às necessidades sociais e criar novas relações sociais ou colaborações*» (*European Commission*, 2003, pp.6).

Em Portugal é evidente a associação entre os dois conceitos: Inovação Social e Empreendedorismo Social, chegando mesmo a ser utilizados como sinónimos, na medida em que estas iniciativas são consideradas como «projetos que surgem da identificação de uma oportunidade social (isto é, uma ideia inovadora para a resolução de um dado problema) e de uma oportunidade comercial (isto é, uma oferta inovadora para uma necessidade de consumo não plenamente satisfeita), e em que esses dois elementos, o social e comercial, nascem indissociáveis» (site Fundação EDP).

Apesar de ser uma palavra presente, cada vez mais, nos discursos políticos, nas apresentações institucionais e nas linhas de financiamento nacionais e europeias, é ainda pouco percetível medir a inovação decorrente das iniciativas de Empreendedorismo Social. De acordo a abordagem do Laboratório de Investimento Social, do IES (Miguel,2014), as características de organizações inovadoras, por oposição às organizações tradicionais, são as identificadas no quadro em baixo:

QUADRO 1
Características das organizações tradicionais vs organizações inovadoras



Fonte: autor, baseado em Miguel, 2014

Verifica-se assim que, entre outras questões, a criação de valor (ainda que não se esclareça o que se entende por valor), é uma característica das organizações inovadoras, para além de outras (ver Quadro 1), e das quais se destaca o entendimento de beneficiários/utentes, enquanto clientes. Esta posição é coincidente com a afirmação, do mesmo autor (Miguel, 2014), de que «*as iniciativas de inovação social devem partir dos mesmos pressupostos que uma start up no setor comercial*», o que significa que estas iniciativas estão focadas na produção de bens e serviços de mercado, confirmando a lógica de complementaridade ao sistema capitalista.

No que respeita ao Impacto Social, considera-se que este traduz o efeito, a médio-longo prazo, gerado a partir da intervenção de uma entidade na comunidade e no bem-estar de indivíduos e das famílias. Esta segunda dimensão de análise, revela-se difícil de caracterizar, pois apesar de ser constantemente afirmada pelas organizações, e constituir-se como princípio basilar da grande maioria das iniciativas de Empreendedorismo Social não é «*clar*[a] *na medição desse impacto, utilizando ferramentas que tenham essa dupla função de medir rentabilidade e impacto social. Atualmente, em Portugal, estas ainda não existem em termos uniformizados e generalizados*» (*in* Revista VER).

Antes de se avançar neste tema, é essencial distinguir três conceitos, recorrendo à terminologia anglo-saxónica. São eles:

Output, que corresponde, basicamente aos resultados e tangíveis facilmente mensuráveis que resultam da atividade da organização/projeto;

Outcome, que traduz as mudanças, benefícios, e aprendizagem ou outros efeitos que acontecem como resultado da atividade da organização/projeto (que pode ser desejada ou não, esperadas ou inesperadas);

Impact, que afere a mudança, a longo prazo, para a sociedade.

Veja-se o exemplo (ver Quadro 2), identificado pela European Venture Philanthropy Association (2013), de uma organização tem como objetivo aumentar o acesso à educação num país em desenvolvimento, através da construção de escolas.

QUADRO 2
Tipologias de indicadores

Indicador	Outputs	*Outcomes*	Impacto
	Nº vagas disponíveis (novas escolas)	Nº de jovens que acedem à educação/escolas	Nº alunos com acesso à educação (excluindo aqueles com alternativas)
	32	8	2

Fonte: autor, adaptado de European Venture Philanthropy Association, 2013

Tendo em conta a definição de Impacto referida em cima, observa-se que a divulgação do impacto das iniciativas de Empreendedorismo Social em Portugal, não é feita, na grande maioria dos casos, pelas próprias, mas sobretudo pelas entidades promotoras do Empreendedorismo Social em Portugal (algumas das quais são financiadoras destas iniciativas). Esta situação pode ser explicada pelo facto da mediação de impacto ser uma tendência emergente, verificando-se que as entidades que as promovem o fazem como suporte à decisão de investimento, «*aplica*[ndo] *o modelo de avaliação dos impactos sociais em todos os projetos apoiados, mantendo critérios rigorosos e transparentes na análise de pedidos de apoio, privilegiando intervenções e, sempre que possível, investimentos em projetos de inovação e de empreendedorismo social*» (*site* Fundação EDP, 2013). Contudo, apesar de ambiciosa, na prática constata-se que, e a título de exemplo, o Relatório e Contas da Fundação da EDP (Fundação EDP, 2013), uma das maiores entidades financiadoras/investidoras em iniciativas de Empreendedorismo Social, apenas dá indicações sobre o montante financeiro apoiado e o número de beneficiários diretos do projeto, ou seja, numa lógica de divulgação de *outcomes*.

Relativamente à última dimensão de análise – a promoção do *Empowerment*, numa perspetiva individual e comunitária, e recorrendo à mesma metodologia de pesquisa via internet, constata-se que esta abordagem é pouco focada, quer a nível nacional, quer internacional, e quando é abordada surge associada às questões da Inovação Social, como se irá ver de seguida.

Apesar da relação *Empowerment*–Empreendedorismo Social não ter expressão na abordagem que os atores nacionais fazem ao conceito, Santos (2009, pp.32) considera que um elemento central do Empreendedorismo Social é o *Empowerment*, afirmando que estas iniciativas «*adota*[m] *uma lógica de empowerment dos outros, dentro e fora da organização*[4]», nomeadamente beneficiários e parceiros. Na perspetiva de Santos, esta abordagem é «*the best way*» para atingir o objetivo de sustentabilidade na resolução de problemas sociais de larga escala, e com impacto, na medida em que torna beneficiários e stakeholders como parte da solução. Mais, Santos reforça o *Empowerment* como pilar das iniciativas de Empreendedorismo Social, baseado na crença que «*beneficiários ou usuários, não importa quem são eles, são suscetíveis de ser dotado de recursos e habilidades que são sub-utilizados*[5]» (Santos, 2009, pp. 37), considerando que a solução passa pela estabilização de um quadro que permita que os beneficiários ativem esses recursos e competências. Santos diz ainda que os empreendedores sociais recorrem e apropriam estratégias de *Empowerment* no seu modelo de negócios, cujo impacto pode até revelar-se na inovação de negócios de iniciativas de empreendedorismo convencional (ou não sociais).

Numa lógica de *Empowerment* Comunitário, a Comissão Europeia (European Commission, 2003), e novamente a propósito da Inovação Social, considera que para além desta poder ser aferida em função de várias questões, nomeadamente, as relacionadas com as necessidades ou desafios societais, a eficácia da resposta, a sua replicabilidade e sustentabilidade, também é determinada em função de novas forma de cooperação/mecanismo de governança ou com a participação de atores não comuns, e da forte participação dos stakeholders e beneficiários diretos (usuários). Também a ODCE (2010) associa inovação social a desenvolvimento local, dando como exemplo o caso de entidades públicas que são acionistas de empresas sociais, com implicações diretas na comunidade e no desenvolvimento local, nomeadamente, na consolidação de capital social, geração de emprego sustentável, prestação de serviços de interesse geral, entre outros.

Esta última perspetiva remete-nos para questões de governança e participação, associadas, tipicamente, às iniciativas da Economia Social, mas sobretudo, da Economia Solidária. Sobre este aspeto (Ferreira, 2006, pp. 2) considera que existem alguns dados que apontam para a existência de «*um forte paralelismo entre a trajetória da organização e a do empresário social e entre a missão da organização e a deste, bem como a existência de uma trajetória pessoal de envolvimento em iniciativas da sociedade civil e/ou da economia social e solidária antecedendo a posição atual*» traduzindo-se na «*lógica de desenvolvimento comunitário, frequentemente associada à multiplicação de atividades visando a resolução de problemas e exigências de características multidimensionais*».

Todas estas abordagens parecem apontar para uma relação estreita entre Empowerment comunitário, desenvolvimento local e Empreendedorismo Social, cuja tradução prática, em termos nacionais, têm sido preterida em detrimento de outros critérios, nomeadamente, a sustentabilidade financeira das mesmas. A este propósito Amaro da Luz (2014, pp.11) considera mesmo que «*para o empreendedorismo social clássico ancorado na economia social e em formas organizacionais mais tradicional, a questão principal reside no pressuposto de que uma mudança na cultura organizacional é necessária, tal como o empreendedorismo social é uma condição em si mesmo para assegurar a sobrevivência*»[6].

Já foi dada uma perspetiva sobre como estas temáticas são tratadas do ponto de vista do Empreendedorismo Social, será interessante agora compreender, ainda que de forma superficial, do ponto de vista, conjunto, da Economia Social e Solidária, enquanto conceito unitário. Desta forma superam-se os constrangimentos resultantes do quadro legal português, e foca-se naquilo que é considerado comum, nomeadamente, as questões da democracia interna e da cidadania ativa.

A primeira constatação feita é a de que não existem dados adequados para supor uma relação entre a Inovação Social e Economia Social e Solidária, pelo que não se pode afirmar a sua generalização a estas iniciativas. No entanto, a Inovação Social é assumida por uma parte destas estruturas, nomeadamente aquelas mais viradas para o

mercado, ou, por outro lado, as mais enraizadas no contexto local, na medida em que «*o facto de estarem em permanente articulação com os vários atores locais, fazem com que estas iniciativas possam ter a perceção constante das novas necessidades que vão surgindo, permitindo construir o arranjo institucional que melhor se ajuste à satisfação das mesmas, fazendo uso, nomeadamente, de recursos dos vários parceiros*» funcionando mesmo «*‹incubadoras de ideias», potencialmente utilizadas pelo sector público, posteriormente›* (Quintela, 2009, pp. 21). Por outro lado, há também o perigo de estas se aproximarem «demasiado» do mercado, transformando-se em empresas lucrativas (Ávila; Campos; Monzón, 2007) ou serem de certo modo «institucionalizadas», como defendem Hespanha e Santos (s/d) «*assumindo um papel reconhecido e apoiado pelo Estado, à medida que este foi assumindo crescentes funções providenciais*».

Retomando a questão do impacto social, mas agora da perspetiva das iniciativas da Economia Social e Solidária, de acordo com o INE (2010), a Economia Social é constituída por 55.000 organizações, cujo impacto mais expressivo se traduz ao nível do emprego remunerado, sendo responsável por 5,5% do total nacional, e contribuindo com 2.8% do VAB (Valor Acrescentado Bruto) português.

Numa tentativa de aprofundar esta temática, recorreu-se ao Programa Impacto Social, promovido conjuntamente pela CASES e Fundação Montepio, destinado à «*qualificação das organizações, dirigentes e quadros da Economia Social*»[7], visando o desenvolvimento e demonstração do seu potencial de impacto, com recurso à metodologia SROI-*Social Return on Investment*. O Programa Impacto Social considera que «*estas organizações produzem enorme valor social, que não é habitualmente mensurado, quer pela complexidade das metodologias, quer pela tradição do próprio setor*».

Ao analisar o relatório produzido (site Impacto Social), verifica-se que o Impacto Social é aferido em termos monetários, o que desde logo limita a análise a indicadores que possam ser monetizados, ainda que com recurso a aproximações (inerentes à própria metodologia). O relatório referido consegue demonstrar o valor social (em euros) por cada €1 investido, de acordo com uma bateria de indicadores, grande pate orientados para a dimensão individual do *Empowerment*, medida através de indicadores de bem-estar dos indivíduos/participantes dos projetos em estudo, e comprova, em certa medida, as poupanças que o Estado obtém decorrentes da intervenção de cada projeto.

Recorrendo novamente ao Programa Impacto Social, e procurando agora aferir a promoção do *Empowerment*, numa perspetiva comunitária, verifica-se que esta dimensão foi preterida em relação a outros critérios, sendo quase inexistentes as referências a esta temática. Todavia, este é um pilar basilar das iniciativas da Economia Social e Solidária, enquanto atividades económicas criadas e geridas a partir de territórios concretos, suportadas por relações colaborativas potenciadoras da cidadania ativa (*sites* CIDAC; ANIMAR). O território assume assim, para estas iniciativas, uma papel chave na emergência destas como reforço da cultura, património, emprego, dinâmica económica, promoção da cidadania ativa e até da coesão social (Amaro, 2005).

Valor Societal — Abordagem integrada

Após terem sido identificadas algumas semelhanças e diferenças entre as iniciativas de Empreendedorismo Social, Economia Social e Economia Solidária, como ponto de partida para a aferição do seu impacto societal, medido em função de três dimensões: Inovação, Impacto e promoção do *Empowerment* individual e comunitário, parece ser evidente a confusão na utilização destes conceitos, sendo usados muitas vezes como sinónimos, embora se referiam a realidades diversas. Esta situação é ainda reforçada pelo facto destes conceitos terem significados diferentes para quem os utiliza.

Se o valor societal das iniciativas de Economia Social é oficialmente medido, nomeadamente, pelo número de empregos gerados ou pelo contributo para a economia nacional (via VAB), ficando aquém do seu contributo real em dimensões como a cidadania participativa, o desenvolvimento local, a dinamização económica e outras, já mencionadas, a verdade é que ainda não é evidente o contributo das iniciativas de Empreendedorismo Social, o que se pode

explicar não apenas pela «novidade» do tema, mas também pelo facto de ser mais difícil de obter, devido à dispersão dos dados, quer porque em termos legais as iniciativas podem assumir várias formas jurídicos, mas também porque muitas vezes estas são assumidas no seio de organizações da Economia Social, mais tradicionais.

Mas tendo em conta que, independentemente do conceito subjacente, está-se a falar de iniciativas que geram empregos, prestam serviços e apoiam indivíduos e comunidade, sendo o lucro ou excedente uma variável de garantia de sustentabilidade financeira e gestão eficiente de projetos e iniciativas, a questão é: deve-se aprofundar os limites entre estes conceitos, ou procurar ganhar escala e reconhecimento através do valor societal gerado?

Se o que está em causa é o acesso a produtos e serviços, na construção de uma sociedade mais paritária e sustentável, valerá a pena refletir sobre o tipo de iniciativa que potencia o valor societal, não excluindo deste processo de mudança, iniciativas cujo foco está para além da dimensão comercial. Assim, se as iniciativas de Empreendedorismo Social primam pela eficiência na gestão e sustentabilidade financeira (ainda que os dados não permitam tirar conclusões claras sobre este aspeto), os benefícios gerados pela ação das iniciativas da Economia Social e Solidária, enquanto «*veículo de expressão individual e grupal*» (Salamon, 2000, p. 7), o.s., de «*advocacy*» de determinados grupos da população, tipicamente vulneráveis, de ativação da democracia participativa, e do reforço de laços de sociabilidade (Quintela, 2009), não pode ser relegada para segundo plano na medição desse valor mais amplo para a sociedade, o qual pode representar, justamente, uma transformação social.

Assim sugere-se que a tónica seja colocada, efetivamente, no valor societal gerado, não apenas numa lógica de acesso a bens e serviços, mas de acordo com a perspetiva abordada por Ferrão (2000), atribuindo a estas iniciativas uma «tripla função» centrada nos seguintes pilares:

> «*Coesão social, interligada com a eficiência económica, na medida em que promove a inclusão social, nomeadamente, através da criação de emprego, sobretudo para aqueles com maiores dificuldades de inserção no mercado de trabalho;*
> *Coesão económica, fomentando a geração de riqueza aliada à eficácia social, a partir de contextos mais desfavoráveis;*
> *Novas formas de governância, associadas a uma maior e mais consciente participação da comunidade e, principalmente, dos segmentos da população tradicionalmente minoritários, onde as organizações da sociedade civil contribuem para a geração de novas políticas, cruzando as dimensões económica e social, promotoras da autonomia e responsabilização individual dos indivíduos beneficiários*» (Quintela, 2009, pp.23-24).

Assiste-se assim a «*uma caminhada que vai do social para o económico*» (Amaro, 2005, pp.5), que encontra eco do lado da economia/gestão que procura, de forma crescente, adotar princípios e valores para além da mera eficiência financeira das organizações.

É indispensável cruzar estes dois movimentos, que buscam a transformação da sociedade, garantindo, simultaneamente, eficiência económica e eficácia social. Independentemente destas iniciativas se posicionarem dentro ou fora do sistema capitalista dominante, o valor societal gerado atualmente e o seu potencial futuro deverá conseguir suplantar as práticas diversificadas que acontecem já, todos os dias, garantindo que esse valor não se traduz apenas na melhor performance económica, mas também, na capacitação, autonomização e melhoria de vida de cada um e, sobretudo, numa sociedade de todos e para todos.

Dezembro, 2014

NOTAS

[1] Tradução do autor

[2] O conceito de Economia Solidária surgiu na década de 90, em França, por *Jean Louis Laville*, e simultaneamente na América Latina, nomeadamente no Brasil.

[3] Para um melhor aprofundamento desta abordagem ver www.mies.pt.

[4] Tradução do autor

[5] Idem

[6] Tradução do autor

[7] In http://www.impactosocial.pt/

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARO DA LUZ, Helena Reis, 2014. The «Inclusive Entrepreneurship»: empowerment, social change and innovation strategies of the social economy, Conference The Welfare State in Portugal in the Age of Austerity», ISEG, maio, Disponível em: http://www.iseg.ulisboa.pt/mkt/content/the-welfare-state-in-portugal-in-the-age-of auterity/Papers/The%20Inclusive%20Entrepreneurship%20Empowerment,%20Social%20Change%20and%20Innovation%20Strategies%20of%20the%20Social%20Economy..pdf, (Acedido a 14 de dezembro, 2014).

AMARO, Roque, 2005. Entrevista Jornal Pessoas e Lugares, II Série, nº 31, julho/agosto. Disponível em: http://www.minhaterra.pt/IMG/pdf/jornalpl31.pdf, (Acedido a 22 de novembro, 2014).

ANIMAR, Disponível em: http://www.animar-dl.pt/index/vez_e_voz/i/terceiro_sector (Acedido em 30 de novembro, 2014).

Alliance for Social Impact Investment – Disponível em: https://allianceforsocialimpactinvestment.wordpress.com/2014/12/02/o-estado-dos-negocios-sociais-em-portugal/ (Acedido a 14 de dezembro, 2014).

ASHOKA, Disponível em: http://portugal.ashoka.org/, (Acedido a 22 de novembro, 2014).

AUDAX, Disponível em: http://audax.iscte.pt/, (Acedido a 22 de novembro, 2014).

ÁVILA, Rafael Chaves et. al., 2007. «La Economia Social en la Unión Europea», n°. CESE/COMM/05/2005, El Comité Económico y Social Europeo (CESE), CIRIEC – Centre international de recherches et d›information sur l'économie publique, sociale et coopérative.

CASES, Disponível em: http://www.cases.pt/sobre-nos/economia-social-e-solidaria (Acedido a 30 de novembro, 2014).
CIDAC Disponível em: http://www.cidac.pt/index.php/o-que-fazemos/comercio-e-desenvolvimento/economia-solidaria/, (Acedido a 2 de dezembro, 2014).

EUROPEAN COMMISSION, 2003, *Guide to Social Innovation*.Disponível em: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/social_innovation/social_innovation_2013.pdf. (Acedido a 30 de novembro, 2014).

EUROPEAN VENTURE PHILANTHROPY ASSOCIATION, 2013. *Practical Guide to Measuring and Managing Impact, April*. Disponível em http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2012/11/EVPA-Full-Manuel-Final-Version_A4.pdf. (Acedido a 2 de dezembro, 2014).

FERRÃO, João, 2000. *Economia Social, Comunidades Locais e Transferibilidade de Informação, Conhecimentos e Soluções*. In Seminário Desenvolvimento Local, Cidadania e Economia Social: Comunicações, Lisboa. Instituto do Emprego e Formação Profissional, 2000.

FERREIRA, Sílvia, 2006. *Empreendorismo, capacitação e mudança social*, Boletim Vozes do Centro, NRC REAPN.Disponível em: http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/526_REAPN.pdf. (Acedido a 22 de novembro, 2014).

FUNDAÇÃO EDP, Disponível em: http://www.fundacaoedp.pt/inovacao-social/social-lab-da-fundacao-edp/social-lab/363. (Acedido a 8 de dezembro, 2014).

FUNDAÇÃO EDP, Relatório e Contas da Fundação da EDP, 2013. Disponível em: http://www.edp.pt/pt/sustentabilidade/PublicacoesRelatorios/EDPDocuments/RC_FundacaoEDP_%202013_PT.pdf. (Acedido a 22 de novembro, 2014).

GAIGER, Luís Inácio, 2004. *A Economia Solidária e o Projecto de Outra Mundialização. Disponível em:* http://www.redalyc.org/pdf/218/21847406.pdf. (Acedido a 2 de dezembro, 2014).

HESPANHA, Pedro; SANTOS, Luciane, s/d, *A Economia Solidária, os Investigadores e a Crise*. Disponível em: http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/1040_A%20Economia%20Solid%E1ria,%20os%20investigadores%20sociais%20e%20a%20crise%20-%20Pedro%20Hespanha%20e%20Luciane%20Lucas.pdf. (Acedido a 2 de dezembro, 2014).

INSTITUTO DE ENPREENDEDORISMO SOCIAL. Disponível em: http://www.ies.org.pt/ (Acedido a 8 de dezembro, 2014).

IMPATO SOCIAL, Disponível em: http://www.impactosocial.pt/. (Acedido a 8 de dezembro, 2014).

IMPULSO POSITIVO, 2012. *A Importância do Empreendedorismo Social*. [Consult.] http://www.impulsopositivo.com/content/importancia-do-empreendedorismo-social. (Acedido a 8 de dezembro, 2014).

Instituto Nacional de Estatística, Conta satélite da economia social, 2010. Disponível em: http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=157543613&PUBLICACOESmodo=2, (Acedido a 18 de dezembro, 2014).

MIES, Disponível em: http://www.mies.pt/, (Acedido a 23 de novembro, 2014).

MIGUEL, António, 2014. *Inovação na Resposta aos Desafios Sociais*. Apresentação na Conferência Internacional Emprego Jovem e Empreendedorismo Social, promovido pela Fundação Calouste Gulbenkian, Disponível em: http://www.gulbenkian.pt/mediaRep/gulbenkian//files/institucional/FTP_files/pdfs/EEAGrants_Conf05Nov2014/EEA_Conf05nov14_07AntonioMiguel.pdf, (Acedido a 22 de novembro, 2014).

OECD, 2010. *Chapter 5 – Social Entrepreneurship, and Social Innovation, in SMEs, Entrepreneurship and Innovation*. *Disponível em:* http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/docs/conference/oecd_en.pdf. (Acedido a 3 de dezembro, 2014).

QUINTELA, Ana, 2009. *A emergência de organizações da economia social e solidária de 2º nível como estratégia individual de promoção da sustentabilidade das organizações de 1º nível: o caso da ADL*. Dissertação de mestrado em Economia Social e Solidária, Departamento de Economia Política, ISCTE Instituto Universitário de Lisboa.

SANTOS, Filipe, 2009. *A Positive Theory of Social Entrepreneurship. Faculty & Research, Working Paper, Insead, Social Innovation Centre*, France. (Acedido a 3 de dezembro, 2014).

REVISTA VER, *Disponível em:* http://www.ver.pt/unir-o-impacto-social-a-rentabilidade-financeira/ (Acedido em 22 de novembro, 2014).

SALAMON, Lester M., LESLIE C. Hems, and Kathryn Chinnock. *The Non Profit Sector: For What and For Whom?* Working Papers of The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector, nº 37. Baltimore: The John Hopkins Centre for Civil Society Studies, 2000.

SILVA, Catarina Maciel, 2010. *Empreendedorismo inclusivo: o desafio da consolidação e crescimento das micro-iniciativas empresariais «inclusivas»*. Lisboa: ISCTE, Dissertação de mestrado. (Acedido em 19 de novembro, 2014); (Acedido a 8 de dezembro, 2014).

Tese Portugal, *Disponível em:* http://tese.trtcode.com/index.php/ts-portugal, (Acedido a 3 de dezembro, 2014).

EXPERIÊNCIAS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL: O CASO DOS BANCOS COMUNITÁRIOS E SUAS ESTRATÉGIAS DE ENFRENTAMENTO DAS QUESTÕES SOCIAIS VIA FINANÇAS DE PROXIMIDADE NA REGIÃO NORTE MINEIRA

Yara Mendes Cordeiro Araújo
Sidinéia Maria de Souza
Luciene Rodrigues

PALAVRAS-CHAVE
ECONOMIA SOLIDÁRIA
FINANÇAS SOLIDÁRIAS
BANCOS COMUNITÁRIOS

KEYWORDS
SOLIDARITY ECONOMY
SOLIDARITY FINANCE
COMMUNITY BANKS

RESUMO
Objetivou-se nesse trabalho dar visibilidade a uma experiência de economia solidária denominada de Bancos Comunitários proveniente do Brasil. Fundamentados nos princípios da autogestão, da cooperação e da solidariedade, os Bancos Comunitários visam contribuir com o desenvolvimento social por meio dos recursos de crédito e poupança, dentre outros. A metodologia adotada partiu de um estudo exploratório mediante observação participante e entrevistas realizadas em momentos das reuniões semanais dos grupos estudados quando do desenvolvimento de suas atividades de finanças. Constata-se que nas práticas pesquisadas há um híbrido de combinação de diferentes princípios econômicos, sociais e culturais que se convertem em sustentáculo dos grupos, ao gerar resultados materiais e imateriais que contribuem ao mesmo tempo para a sobrevivência cotidiana, aliviando assim as situações de exclusão e pobreza e reconstrução das condições de sociabilidades primárias ameaçada pela marginalidade econômica.

Abstract
The aim of this work to give visibility to a solidarity economy experience called community banks from Brazil. Based on the principles of self-management, cooperation and solidarity, community banks are to contribute to social development through credit and savings resources, among others. The methodology set out an exploratory study through participant observation and interviews in times of weekly meetings of groups when developing their financial activities. It appears that the practices surveyed there is a hybrid combination of different economic principles, social and cultural rights that become mainstay of the groups, to generate tangible and intangible results that contribute simultaneously to everyday survival, thus relieving situations of exclusion and poverty and reconstruction of the conditions of primary sociability threatened by economic marginality.

Introdução

A realidade é um campo de possibilidades em que tem cabimento alternativas que foram marginalizadas ou que nem se quer tentadas (...) ***Não interessa que sejam portáteis ou mesmo soluções de bolso. Desde que expludam nos bolsos*** [grifo nosso]. *É possível reinventar as mini-racionalidades da vida de modo que elas deixem de ser partes de um todo e passem a ser totalidades presentes em múltiplas partes. É essa a lógica de uma possível pós - modernidade de resistência* [1].

O campo da economia solidária vem se tornando nos últimos anos um laboratório de investigação por apresentar as mais diversas características que aparecem nas diferentes práticas, contextos e cenários. O conceito de Economia Solidária tem servido para identificar na América Latina certo número de iniciativas de grupos sociais, na sua maioria de base popular, que se organizam sob os princípios da cooperação e da solidariedade para enfrentar as problemáticas locais por meio da elaboração de atividades econômicas (Razeto, 1997; França Filho e Laville, 2004).

A evolução da Economia Solidária em diversos países e em especial no Brasil, traz uma reflexão do impacto das consequências advindas do modelo tradicional de desenvolvimento econômico no cotidiano dos indivíduos. Estudos sobre a temática mostram que, desamparados pelo Mercado e desprotegidos pelo Estado, homens e mulheres incluídos no universo da informalidade são levados a construir alternativas econômicas cooperativas e associativas em que o trabalho ganha centralidade em relação ao capital, na esfera da produção e da distribuição.

Diversos estudos mostram que face às mudanças na sociedade e aos processos de exclusão social têm surgido novas redes de solidariedade perceptíveis no campo da Economia Solidária que emergem, sobretudo em consequência dos impactos provocados pelo modelo de desenvolvimento hegemônico. No contexto das redes de solidariedade, a sociedade participa na questão social e, portanto, no complemento de ações públicas.

Diante desse diagnóstico, este estudo prentedeu contribuir com o registro de uma experiência de Economia Solidária existente no Brasil, no Norte de Minas Gerais, cidade de Montes Claros. O objetivo é dar visibilidade ao surgimento de uma prática sui generis – ainda em fase embrionária - de finanças solidárias ou finanças de proximidade tipologia existente no âmbito da Economia Solidária. Trata-se dos Bancos Comunitários, formas de financiamento alternativo adotadas como estratégias pela população inserida em contextos de pobreza e exclusão para obtenção de recursos. Preliminarmente, os Bancos podem ser entendidos para efeito deste estudo como lugares de encontro onde as pessoas assumem obrigações recíprocas, compartilham desejos e oportunidades, sentimentos, sonhos, relações de confiança, de amizade, de conflitos e ameaças. As práticas econômicas e sociais em comento têm o seu lugar no campo das finanças solidárias ou finanças de proximidade. Para investigação, os procedimentos metodológicos utilizado foram a pesquisa exploratória mediante a observação participante e entrevistas junto aos grupos estudados.

O texto encontra-se estruturado em três seções, além dessa introdução e das considerações finais. Na primeira seção, foi erigida inicialmente uma reflexão sobre a emergência da economia solidária no Brasil, matriz teórica do trabalho que se subsidiou o entendimento do contexto e dos princípios presente nos Bancos Comunitários. Na seção seguinte, compreende-se o cenário e surgimento das experiências de economia solidária em foco. Por fim, o terceiro ponto evidencia alguns dos aspectos presentes nas práticas analisadas.

A temática da economia solidária no Brasil

Os estudos de Laville mostram que na América Latina e no Brasil a emergência das práticas no âmbito da Economia Solidária de modo geral guarda sua origem na crise do desemprego e a precarização das relações de trabalho. Quanto às formas de manifestações, elas «são deveras diferentes» Laville (2004, p. 56), pois não existe um modo único e definido de organizar as unidades econômicas sob os princípios da solidariedade. O processo de incorporação da solidariedade na economia é multifacetado e, portanto, várias são as

situações e motivos pelos quais diversas pessoas têm acesso ou se aproximam para procurar alguma participação na Economia Solidária (Razeto, 1997).

Araújo e Rodrigues (2010b) observam que a Economia Solidária deve ser percebida como produto das metamorfoses gerais. Por isso, tratar dessa temática implica situá-la num determinado contexto. O debate que se tem sobre a expansão dessa economia assim como de outras atividades como do Terceiro Setor, Economia Popular ou Economia Informal de modo geral, é que estas atividades se expandiram nos últimos tempos com a crise do sistema capitalista. Esta crise está relacionada para alguns autores como Castel (1998), com a crise da sociedade salarial, crise do trabalho ou crise do fordismo na visão dos economistas. O que, implica o aumento do desemprego, da informalidade e da precarização do trabalho. Falar de Economia Solidária, então, significa falar de formas de trabalho alternativas ao desemprego advindo da crise do sistema capitalista e da falência do Estado Social (no Brasil). Como frisa Castel (1998) foi o com o advento da «condição salarial» que foi reintroduzida a «questão social» sobre bases absolutamente novas no início do século XIX e nos séculos que se seguiram «em um ambiente macroeconômico marcado pela hegemonia das políticas de corte neoliberal (...) com notório desemprego de massa e a precarização das relações de trabalho e emprego» (Bertucci e Ferreira, 2005, p.8). Na contemporaneidade, e em tempos neoliberais, «a questão social» apontada por Castel (1998) como desagregadora da vida societal passa ser de responsabilidade de todos. Palavras como solidariedade e co-participação tornaram-se senso comum passando a significar a disposição altruísta voluntária de um indivíduo, de grupos, de organizações ou empresas. Nesse contexto, a economia solidária é entendida como proposta de desenvolvimento ou de elevação das satisfações das necessidades humanas.

Singer (2003), um dos pioneiros na elaboração teórica da Economia Solidária, faz parte da linha argumentativa que associa a expansão da Economia Solidária no Brasil nos anos 1980 e 1990, com a grande crise do processo civilizatório de exclusão social. O autor entende que a Economia Solidária caminha *pari passu* com as mudanças do Estado e do sistema capitalista, por isso surge como o modo de produção e distribuição alternativo ao capitalismo, criado e recriado periodicamente pelos que se encontram marginalizados do mercado de trabalho. Como relata, no Brasil, o debate em torno da Economia Solidária é relativamente recente e tem se intensificado, sobretudo nas últimas décadas do século XX. Quanto à sua origem, pode ser associada ao quadro das condições sociais e políticas das últimas décadas e dos embates da sociedade civil frente à crise e ao desemprego estrutural. Por isso, tem surgido com alguma expressão a idéia de que deve se buscar ocupação e não necessariamente emprego, trazendo à tona a discussão sobre alternativas de organização dos trabalhadores por uma via autônoma e solidária. Segundo Carvalho (2008), o processo de «desafiliação» dos trabalhadores e precarização do emprego no Brasil levaram à construção de zonas vulnerabilidade, com riscos à manutenção dos vínculos sociais. Contudo, impulsionou também as mudanças nas relações sociais, desdobrando-se em novas formas de sociabilidades. As práticas características dos empreendimentos da Economia Solidária inscrevem-se em uma nova racionalidade produtiva, na qual o solidarismo converte-se em sustentáculo dos empreendimentos, ao gerar resultados materiais e ganhos extraeconômicos.

Nesse cenário, o território passa a ser alvo de uma série de experiências de desenvolvimento local e do florescimento de diversas formas de organização. A maioria das experiências de Economia Solidária está vinculada a um quadro territorial específico de pertencimento, como um bairro ou uma região, sendo que o maior apoio a essas iniciativas provém de agências e instituições de fomento, como movimento sindical, universidades, entidades católicas e organizações do terceiro setor. As iniciativas das mais variadas nuances são exemplificadas nas cooperativas tradicionais ou autogestionárias, clubes de troca, associações de produção e comércio no campo e na cidade, crédito cooperativo, Bancos Comunitários, enfim, uma gama variada de formas de organização e ação social no âmbito do coletivo que se espalham no Brasil e em diversos países.

De acordo Chanial e Laville (2009, p. 21) «a cada ano, nascem e desenvolvem-se milhares de associações, nas quais se inventam novos lugares de definição e de exercício da cidadania, implantando-se redes de solidariedade e ajuda mútua às margens do Estado ou do Mercado» a exemplo dos Bancos Comunitários, tratados nas seções que se seguem.

2. Um pouco do cenário e surgimento da experiência

A tipologia de Economia Solidária dos Bancos Comunitários apresentada é originária da Região Norteste do País. A metodologia de apoio aos grupos sociais surgiu por intermédio de entidades do Terceiro Setor. A organização responsável pela criação dos Bancos foi a Visão Mundial, organização não-governamental (ONG) humanitária cristã que atua em quase 100 países no combate a pobreza e exclusão. A ONG atua em parceria com a Agência Nacional de Desenvolvimento Microempresarial (ANDE)–Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) que aplica a metolodogia em territórios marcados por pobreza e desigualdades sociais no Nordeste e Norte de Minas Gerais. O modelo surgiu no ano de 2001 na região de Alagoas [2] como projeto piloto na comunidade de Brejal nos arredores de Maceió. Depois ampliou-se para outros Estados do Nordeste e para o Norte de Minas, onde existe desde 2004. O estudo identificou que estão incluídos nessa metodologia dezenas de grupos sociais formados no Brasil nas comunidades marcadas pelas disparidades sociais do Nordeste (Ceará, Alagoas, Pernambuco e Bahia); Minas Gerais (Montes Claros, Lontra e Japonvar) e Vale do Jequitinhonha (Araçuaí, Itinga e Coronel Murta). (ARAÚJO e RODRIGUES, 2010)

Os Bancos Comunitários acessam recursos econômicos disponíveis pela ANDE que por sua vez acessam recursos de agentes financiadores como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG). A agência através de ação microfinanceira realiza operação de microcrédito orientado a partir das metodologias de crédito Individual, Grupo Solidário e Bancos Comunitários. Nessa última modalidade, a ANDE aplica a metodologia criada pela

Visão Mundial (trazida da Bolívia com tradição em Banco comules) como forma de aumentar a capacidade de grupos de vizinhaça de se apoiarem mutuamente para o desenvolvimento sócio-econômico via ações de finanças solidárias. A finalidade do Programa é disponibilizar recursos a empreendedores que estão geralmente na economia informal e que não têm acesso ao crédito nos formatos tradicionais oferecidos pelos bancos em geral.

Os Bancos Comunitários selecionados para a pesquisa estão situados em territórios do município de Montes Claros cuja população estimada pelos dados censitários em 2008 era de 358 mil habitantes (IBGE[3], 2008). No contexto mineiro, Montes Claros está localizada na mesorregião Norte de Minas uma das regiões com menor índice de desenvolvimento socioeconômico, representando uma zona de fronteira entre o Sudeste e o Nordeste. A microrregião de Montes Claros, composta por 22 municípios e inserida na área mineira do polígono da seca ou região Mineira do Nordeste - RMNE vem se despontando dentre as cidades como uma economia que reestrutura-se, amplia-se, consolida-se e diversifica-se por atrair «mais investimentos, em virtude da localização geográfica, da posição como centro regional e do fato de possuir boa infra-estrutura urbana» (Leite e Pereira 2008, p.46). Por essas condições grande parte da população dos municípios da região tende a se transferir para a cidade o que contribui para o número de pessoas à procura de emprego e da informalidade devido à não absorção dessa população na oferta de emprego (Costa, 2001).

Nessa direção Ferreira (2000) acrescenta que pode-se verificar que Montes Claros continua mantendo sua liderança em relação a outros municípios norte-mineiros. Todavia, na configuração da cidade, há um grande contingente de trabalhadores na economia informal das mais variadas. A pesquisa da autora constatou que a maior parte dos negócios informais é de natureza individual, com participação direta de familiares, e o funcionamento das microunidades de produção funcionam dentro da própria residência ou cômodo anexo. Em vista disso, o paradoxo demonstrado na análise de Ferreira (2000) revela que Montes Claros como qualquer centro

urbano apresenta contrastes de um país que apresenta duas lógicas interdependentes de um mercado formal e de outro setor informal composto pelos «supranumerários» ou pelos «desafiliados» da «sociedade salarial» nas expressões de Castel (1998). Nesse cenário da crise do trabalho, o desemprego tem sido apontado como maior expoente. Ferreira (2000) estima que em Montes Claros existem cerca de 35 mil desempregados inseridos na informalidade. A falta de acesso ao crédito entre outros recursos econômicos constitui um dos motivos pelos quais tem motivado os excluídos do mercado de trabalho formal a se auto-organizarem com vistas a ações coletivas.

Ao analisar o crescimento econômico da região Norte de Minas desde a década de 1960 e 1970, Rodrigues (2000) afirma que crescimento econômico da região oriundo do processo de industrialização melhorou significamente o setor de infraestrutura, contudo as assimetrias permaneciam, o que evidenciava nas grandes desigualdades de condições de vida dos estratos sociais mais baixo tanto em áreas rurais quanto urbana. Diante do exposto, Leite e Pereira (2005, p. 5) acrescentam que na expansão territorial de Montes Claros existe explicitamente um contraste social em duas regiões que dividem a cidade, uma a Leste considerada umas das mais populosas e, portanto a classe social que ali habita possui menor poder aquisitivo e convive com precárias condições de infraestrutura. A região Oeste por sua vez é a parte rica em infraestrutura e por isso o solo urbano nessa porção territorial é mais valorizado economicamente. Por isso, a população habitante dessa porção faz parte da classe média alta. Nesse sentido, «a desigualdade social se vê refletida na estruturação físico-territorial do espaço urbano» (Leite e Pereira, 2005, p. 5).

De acordo os estudos de Leite (2006), na cidade, nas regiões de planejamento com menor índice de acesso à renda, escolaridade e infra-estrutura estão concentradas a população mais pobre (dentre as quais aquelas que participam dos Bancos Comunitários) em contraste com as regiões mais ricas que apresentam a concentração da população com maiores indicadores sociais e econômicos. Leite (2006, p. 145) conclui na sua análise, que a «desigualdade socioeconômica existente na área urbana de Montes Claros é notória, uma vez que denuncia, de maneira precisa a má distribuição de renda nessa cidade». As regiões classificadas de pobres ou miseráveis convivem com a deficiência na infraestrutura e índices de escolaridade insatisfatórios. Segundo a sua classificação, são consideradas pobres aquelas regiões que representam uma renda *per capita* entre 1 a 2 dólares por dia a exemplo dos bairros Major Prates, Maracanã (onde existem 2 Bancos Comunitários) Alto da Boa Vista, Sumaré, Delfino, Carmelo (onde existem 2 Bancos Comunitários) Lourdes, Renascença e Vila Oliveira. As regiões consideradas miseráveis na visão de Leite representam uma renda *per capita* inferior a 1 dólar por dia como no caso das regiões do Santo Inácio (onde existe 1 Banco Comunitário), Santos Reis, Independência (onde existe 1 Banco Comunitário), Village do Lago (onde existe 1 Banco Comunitário) e Distrito Industrial.

Nesse contexto, podemos inferir que os Bancos Comunitários como grupos mais desfavorecidos estão localizados em regiões periféricas de Montes Claros, com menor índice de acesso à renda, escolaridade e infra-estrutura e, portanto tentam suprir a falta de solidariedade social do poder público pela solidariedade comunitária na providência de um mínimo de bem público para um contingente excluído dos processos de crescimento econômico (ARAÚJO e RODRIGUES, 2010). Na próxima seção passaremos a tratar das estratégias, dinâmicas, princípios e recursos presentes nas ações solidárias do circuito dos Bancos Comunitários.

3. Os Bancos Comunitários de Montes Claros/MG: pluralidade de princípios como estratégia para obtenção de recursos

Para Caillé (2004, p.26-27), os Bancos Comunitários poderiam ser caracterizados «por uma associação de membros caracterizados por um multipertencimento (multi stakeholder associations) nascidas de deficiências de aparelhos próprios da sociabilidade secundária, da 'incompletude' do mercado (...), destinadas a sustentar as suas demandas as mais evidentes, elas reintroduzem no seio de uma lógica associativa que a ver a com a primaridade certa de limites próprios à sociabilidade secundária. Formados a partir da exigência de reciprocidade e de dádiva inerentes ao espírito da associação, *elas são híbridas (...), manipula recursos, privados e o espírito de reciprocidade, organizando em torno de associações de bairros (...) entre as lógicas do para si e do para outro».*

Os Bancos Comunitários, inseridos no contexto do século XXI, são um desses exemplos de iniciativas que emergem como reação das populações desfavorecidas às condições impostas pelo sistema econômico dominante (ARAÚJO, 2009). São entendidos como modalidades da Economia Solidária e podem ser compreendidos como espaço social em que as pessoas de determinada comunidade criam redes de solidariedade para gerirem um fundo econômico relacionado ao crédito, poupança e outras atividades para obtenção de recursos escassos. No lócus onde se encontram as experiências de Bancos Comunitários tem-se o que França Filho e Laville (2004, p.104) denominaram de «espaços públicos de proximidade, que permitem uma construção conjunta da oferta e da demanda graças às interações entre as diferentes partes envolvidas». Nesses espaços, ocorre «uma ação voluntária tratando coletivamente problemas cotidianos na esfera pública, em vez de cada um tentar resolvê-los individualmente na esfera privada» (França Filho e Laville, 2004, p. 104). Nessa perspectiva, os particípes das experiências recorrem a diversas estratégias desde as econômicas a práticas de reciprocidade e da cooperação como forma de obtenção de recursos escassos. Assim, nos Bancos Comunitários, a ação não se reduz a racionalidade do homo oeconomicus, mas desloca-se para o Ser Solidário, em que "as relações diretas personalizadas ultrapassam o contrato entre pessoas, para englobá-lo na busca de fins comuns» (Chanial e Laville, 2009, p. 21).

Os Bancos Comunitários funcionam por meio de aval solidário e possuem suas especificidades como, por exemplo, o produto consiste na formação do grupo por meio de um programa de educação financeira com acompanhamento de um agente de Bancos, poupança e fortalecimento dos laços de solidariedade para fins de viabilizar o empréstimo. De modo geral, a metodologia de grupos solidários é uma estratégia utilizada internacionalmente na concessão de microcrédito. Dentre os motivos de escolha dessa estratégia está a adequação de garantias especialmente entre os clientes com dificuldade em oferecer garantias reais ou avalista. A co-responsabilidade de cada membro pelo pagamento do débito dispensa outras garantias, pois ao mesmo tempo em que o cliente é tomador do crédito ele é também avalista solidário. No que se refere aos Bancos Comunitários, em especial, a Agência de apoio considera a metodologia diferenciada por possuir características que se enquadram na chamada tecnologia social ou tecnologia alternativa à convencional que pode ser acessível as pessoas de baixa renda e em situação de pobreza, mas que sobrevivem por meio de pequenas atividades econômicas informais que demandem pouco investimento ou recurso financeiro e necessitem de um processo educativo de crédito e poupança. Para participar de um Banco Comunitário, o interessado deve pertencer à comunidade local, possuir pequena atividade econômica (nos setores de indústria, comércio e serviços) que demande pouco capital para operacionalização, participar ativamente da implantação da metodologia de Banco Comunitário, gerenciar a atividade do Banco de modo autogestinário e participar da capacitação sobre a metodologia e das reuniões educativas, obrigarem solidariamente uns pelos outros na garantia dos pagamentos das parcelas do financiamento adquirido junto à Instituição financeira.

O estudo mostra que existiam em 2008, cerca de 24 Bancos Comunitários ativos no Norte de Minas com um total de 305 integrantes sendo que mais de 90% são mulheres. Em Montes Claros em específico onde se focalizou na pesquisa empírica foram registrados cerca de 07 Bancos Comunitários compostos de 108 pessoas. As informações obtidas na análise foram coletadas no período de agosto de 2008 a janeiro de 2009. Os grupos estudados localizam-se em regiões periféricas de Montes Claros. Na sua maioria, estão situados na zona urbana (em 06 bairros) e (01 na zona rural). Os estudos mostram que um Banco Comunitário é formado pequenos grupos de vizinhança que totalizam de 10 a 25 pessoas que se unem para acesso ao crédito e a poupança. O público alvo de um Banco Comunitário esta inserido ao denominado «setor informal» da economia. São compostos na sua maioria por mulheres de baixa renda que desenvolvem pequenas atividades produtivas que vão desde o pequeno comércio do bairro a atividades de fundo de quintal a exemplo do artesanato, confecções, produtos alimentícios e correlatos. Dentre as principais características das atividades desenvolvidas com crédito obtido tem-se seguintes fatores: As atividades são heterogêneas e apresentam como traço o pequeno porte, baixa capitalização e tecnologia com pouca inovação e não direcionadas a nichos específicos de mercado. São, em sua maioria, produtos e serviços voltados para camadas populares, vendidos em feiras ou em pontos estratégicos com grande fluxo de trabalhadores. Uma vez constituídos por pequenos grupos de vizinhança e de amizade, os Bancos Comunitários acessam recursos financeiros[4] disponíveis pela instituição de fomento para fins de investimento nas atividades produtivas individuais ou coletivas. Os grupos sociais confiam suas finanças levando em conta seu capital de confiança, de amizade e proximidade. São os sócios do Banco quem decidem os valores de cada solicitante e quem pode fazer parte do banco. Nesse caso as relações de vizinhança, de amizade e de confiança serão determinantes para a constituição dos laços sociais e acesso ao recurso. Desse modo, o capital social, a cooperação e, sobretudo a confiança são elementos indispensável para funcionamento nos

Bancos Comunitários. O que leva uma pessoa para um Banco Comunitário em geral é o convite do amigo que se dispõe a cooperar e a confiar com vistas à obtenção do recurso financeiro. A cadeia de relações sociais em um Banco «permite transmitir e disseminar confiança: «Confio em você porque confio nela, e ela me garante que confia em você» (Putnam, 1996, p.178). Os grupos confiam suas finanças levando em conta seu capital de confiança, de amizade e proximidade.

Nos Bancos Comunitários, os grupos constitutivos dessa experiência são resultantes de um conjunto de ações individuais compromissadas com o coletivo. Portanto, baseiam-se numa racionalidade emergente pautada por dinâmicas econômicas híbridas que transitam entre o agir instrumental, sendo o econômico técnico, contabilidade e gestão e o agir sensível a economia solidária pautada pela reciprocidade e pela dádiva.

As análises mostram que há uma estreita relação dos Bancos Comunitários com o que França Filho e Laville (2004) chamam de finanças solidárias ou finanças de proximidade e que «corresponde à relação estabelecida entre os grupos ou pessoas graças à preservação de serviços que só ganham sentido pela vontade das partes interessadas de estabelecer laço social» (Laville, 2002, p. 30).

As reuniões dos Bancos podem funcionar semanal, quinzenal ou mensalmente. Na prática solidária implementada nos grupos introduz-se mudança de mentalidade capaz de induzir a criação de capital social. Abramovay (1998) acredita que é possível criar e estimular o capital social onde ele é incipiente. Nesse caso, a Agência microfinanceira de apoio aos Bancos Comunitários tem um papel estratégico na articulação dos grupos mediante o estímulo a participação no circuito comunitário como fica evidenciado, a participação do público-alvo nos Bancos é eminentemente de mulheres. Esse fato não constitui nenhuma coincidência, algumas características podem ser apontadas para se explicar os motivos que tornam a mulher o público-alvo a ser trabalhado nos programas de microfinanceiros.

Ao analisar as microfinanças e o seu efeito na vida das mulheres, estudos da ASEG [5] (2002) mostram que na área da microfinança, a crescente evidência de algumas taxas de amortização serem maiores nas mulheres, conduziram alguns intermediários microfinanceiros a especificamente se focalizarem nelas. Segundo o estudo, as mulheres constituem a maioria dos pobres, além disso, com «as mudanças no mundo do trabalho decorrentes da especialização flexível, as mulheres trabalhadoras continuam sendo submetidas a salários inferiores aos dos homens» (Ferreira, 2007, p. 55), tendo que recorrer a outras fontes de renda. Os programas microfinanceiros que inicialmente pretendiam alcançar ambas as clientelas, feminina e masculina, passaram a ser predominantemente orientadas para as mulheres. Isso porque esses programas acreditam que as mulheres pobres cumprem melhor os seus compromissos dos que os homens pobres, e ainda porque as mulheres dedicam mais dos seus rendimentos produzidos pelas suas atividades financeiras para o bem-estar das suas famílias, investindo os lucros dos seus negócios na melhoria das suas casas e nutrição da família, no acolhimento das crianças, na saúde e na educação. Emprestar para mulher é uma forma de mitigar o risco, uma vez ela cumpre com as obrigações financeiras melhor que os homens. Vários estudos mostram que as mulheres têm taxas de inadimplência mais baixa do que as dos homens, especialmente no setor de microfinanças «elas representam 56% do total de clientes das instituições de microcrédito do mundo (...). No caso brasileiro, o melhor exemplo é o Banco do Nordeste com seu programa CrédiAmigo que possui 52% de mulheres entre seus clientes» (OIT, 2005, p. 20). No Norte de Minas Gerias, os estudos de Costa (2001) revelaram que mais de 60% dos clientes do CrediAmigo são mulheres, o que reforça a característica do público-alvo dos programas microfinanceiros. No caso da Agência de fomento dos Bancos Comunitários, essa não foge a regra, no geral, o seu público feminino representa 80% dos investimentos em microcrédito (Relatório Executivo Anual–ANDE, 2008). No que refere aos Bancos Comunitários em específico, o percentual de mulheres de modo geral e no Norte de Minas chega a mais de 90%.

A honra nas obrigações do crédito é um dos principais ativos de renovação do circuito dos Bancos Comunitários e de redução do risco dos empréstimos, o que aumenta a confiança da agência credora em investir nesse segmento.

A predominância da clientela feminina nos programas microfinanceiros é explicada por Yunus (2006) que considera que esse nicho de mercado pode oferecer perspectivas de desenvolvimento uma vez que as mulheres se preocupam mais com a família e com os filhos em particular por serem mais «intensamente tocadas pela fome e pela pobreza (...) e o dinheiro, quando utilizado por uma mulher numa família beneficia mais o conjunto dos membros do que é utilizado por um homem. Além disso, o leque de prioridade dos homens é bem diferente do das mulheres, e as crianças não constituem para eles uma prioridade absoluta. Ressalta que as mulheres em sua maioria são desprivilegiadas econômica e socialmente pela exclusão do mercado de trabalho com maior índice de desocupação e de precarização de emprego. Por isso, (Yunus, 2006, p. 192) acredita que «o microcrédito pode não ser a solução, mas é uma força de mudança, não só econômica e pessoal, mas também social e política».

Autores como Yunus (2006), Sen (2000), Angelin e Bernadi (2008) ressaltam a importância das questões de gênero, no sentido de que as mulheres têm dedicado muito de sua vida para manter as relações de reciprocidade que proporcionam coesão à família e à sociedade, sendo essas expressas nas práticas de se reunir em grupos, seja no clube de mães, na igreja ou comunidade, nas relações familiares e comunitárias. Em geral, elas são as primeiras a se auto-organizarem devido às dificuldades materiais que o mundo feminino apresenta como o acesso à propriedade, a terra e ao crédito dentre outros recursos.

De acordo com a pesquisa de avaliação dos Bancos Comunitários realizada em 2005 pela Visão Mundial no nordeste do país, foi constatado que o investimento em mulheres contribui mais facilmente para o desenvolvimento da família e das crianças em particular. Quanto ao nosso estudo realizado em Montes Claros, verificou-se que a Economia Solidária que se materializa concretamente nos grupos sociais

contribui para o Desenvolvimento social das envolvidos bem como de suas famílias. No que se refere a renda as integrantes veem na participação solidária possibilidades de melhoria das suas condições de vidas mediante o apoio mútuo. Por isso justificam o porquê de estarem no Banco. As estratégias coletivas são buscadas no crédito, nos mutirões, na caixinha e na poupança. Os grupos acessam dois tipos de recursos econômicos, um externo e outro interno: o externo é proveniente da Agência de microfinanceira e deve ser usado somente como capital produtivo. O interno é composto de poupanças mobilizadas e receitas internas do Banco provenientes de outras atividades como explicitado. Esse recurso pode ser utilizado como capital produtivo ou consumo; pode ser oferecido a membros e não membros desde de que aprovado pelo Banco.

A pesquisa constatou que, de acordo com a percepção dos sujeitos sociais, houve de certo modo uma mudança nas suas vidas após participarem dos Bancos Comunitários, das atividades de crédito e poupança. Em síntese, podem ser listados alguns pontos levantados pelas comunitárias quanto aos benefícios trazidos pelos Bancos Comunitários após participarem das experiências.

Quantos aos aspectos sociais:

Melhoria da qualidade de vida (saúde mental, as reuniões servem como terapia). Aumento da autoestima quanto ao gerenciamento dos recursos próprios, o prazer de estar juntas; Fortalecimento do vínculo social comunitário, da amizade, Ajuda a desenvolver a autoconfiança, reforça os laços comunitários e respeito mútuo; Resgate de valores comunitários (gratuidade – a cultura do dar); Desenvolvimento da autonomia feminina e capacidade de protagonizar, espírito de liderança, capacidade de expressão.

Quantos aos aspectos econômicos:

Ampliação da atividade produtiva via financiamento; Desperta e possibilita a necessidade de poupança; Melhoria no nível de renda dos envolvidos mediante investimento na atividade produtiva e acesso à poupança. Aquisição de bens (máquinas, equipamentos, móveis e eletrométicos para o lar).

Quanto à avaliação dos impactos do Banco na comunidade, a pesquisa mostrou que nos espaço dos grupos, o agir dos sujeitos sociais torna-se não só uma alternativa de renda, como também possibilita a criação de um outro tipo de relação assentada no plano simbólico, de *responsabilidade-pelo-outro*[6]. Baseados na cooperação, *as participantes dos Bancos* Comunitários desenvolvem normas e padrões de reciprocidade que mais que uma simples «Instituição Econômica, é um mecanismo que fortalece a solidariedade comunitária» (Putnam, 1996, p.179). Podemos perceber mediante as fontes de evidências, que as mudanças apontadas pelas pesquisadas são portadoras de significado na perspectiva dos sujeitos sociais. A concepção de mudança para umas comunitárias pode estar relacionada a bens tangíveis ou materiais enquanto que para outras, a mudança de vida pode ocorrer no âmbito das subjetividades ou no campo imaterial e simbólico como no relacionamento familiar e comunitário. Desse modo, a provisão de benefícios sociais decorrentes das sociabilidades no interior de cada Banco parece possibilitar mudanças de vida não apenas no campo econômico, mas também no social.

Os dados apuraram que o vínculo social criado nos agrupamentos é um dos fatores que podem explicar porque as relações sociais não se reduzem uma racionalidade econômica. Ao que se percebe, a Economia Solidária praticada nos Bancos Comunitários possibilita a distribuição dos recursos que podem estar relacionados não apenas nas relações econômicas, mas também por meio dos fluxos e relações de doação, reciprocidade, comensalidade e cooperação. Nesse sentido, tem-se uma configuração de dois tipos de recursos material e simbólico (França Filho e Laville, 2004).

Consideraçoes finais

A economia solidária nos Bancos Comunitários serve para obtenção de recursos econômicos de sobrevivência e para manutenção dos laços de socialibilidades primárias em tempos da prevalência dos princípios das sociabilidades secundárias cedimentadas sob a base individual e utilitária próprias dos dispositivos do sistema do mercado capitalista. A partir dessa constatação, pode se inferir que os grupos fragilizados em decorrência da exclusão e pobreza são capazes de criar laços de solidariedade e de interdependência em um contexto de desemprego crescente e de intensa desresponsabilização do Estado frente às questões sociais. Dito de outro modo, os Bancos Comunitários ou agrupamentos sociais podem ser inscritos em um tipo de finanças solidárias alternativas inserida numa economia plural. Se analisarmos os Bancos sob essa perspectiva diríamos que os grupos estariam ‹embebidos no social› para tratar dos aspectos econômicos pela via da solidariedade como forma de enfrentar os problemas sociais contemporâneos. Nesse sentido, postulamos que as ações coletivas microfinanceiras dos grupos sociais estudados estão imersas ou *embebedness* no social no sentido polanyiano, ao contrário do banco convencional, onde o econômico encontra-se deslocado ou separado do social. A concepção de Bancos Comunitários é entendida com um espaço econômico diferenciado do espaço de um banco tradicional em que as relações de troca não remetem à noção comunitária nos interstícios da vida social. «Essas experiências concretas demonstram a economia como um lugar determinante, enraizada à vida social, caracterizada pela auto-produção e por relações sociais de natureza coletiva, voltada para as necessidades locais. No *lócus* onde se encontram as experiências de Bancos Comunitários tem-se o que França Filho e Laville (2004, p. 104) denominaram de *espaços públicos de proximidade*, que permitem uma construção conjunta da oferta e da demanda graças às interações entre as diferentes partes envolvidas». Nesses espaços, ocorre «uma ação voluntária tratando coletivamente problemas cotidianos na esfera pública, em vez de cada um tentar resolvê-los individualmente na esfera privada» (França Filho e Laville, 2004, p. 104). Nessa perspectiva, os particípes das

experiências recorrem a diversas estratégias desde as econômicas a práticas de reciprocidade[7] e da cooperação como forma de obtenção de recursos escassos. Assim, nos Bancos Comunitários, a ação não se reduz a racionalidade do *homo oeconomicus*, mas desloca-se para o *Ser Solidário*, em que «as relações diretas personalizadas ultrapassam o contrato entre pessoas, para englobá-lo na busca de fins comuns» (Chanial e Laville, 2009, p. 21).

Tomando como pressuposto a concepção da Economia Plural, verificamos que as práticas desenvolvidas pelos sujeitos sociais nos Bancos Comunitários extrapolam a esfera financeira, coexistindo diversas formas de integração social e de alocação de recursos materiais e simbólicos. Tal fato pode ser observável nos depoimentos, nos comportamentos, nos gestos e nos sentimentos expressados. Isso significa que, para além de uma questão utilitária, nos interstícios dos grupos estudados, há o espírito de solidariedade e de reciprocidade que não se traduz apenas em renda, mas também no reforço dos vínculos relacionais e de pertencimento. Desse modo, nesse campo investigativo encontramos ações que vão da reciprocidade no crédito, do autoconsumo (do crédito), ao trabalho gratuito, passando pela ajuda mútua, por mutirões e transações em feiras. As análises levaram à conclusão de que a pluralidade de formas econômicas presentes nas práticas de Bancos Comunitários são complementares umas as outras pela redistribuição, pelo intercâmbio mercantil e pela reciprocidade. Assim, a racionalidade nesses grupos sociais pode ser compreendida por valores que balizam uma pluralidade de princípios econômicos e sociais.

As finanças solidárias nos Bancos Comunitários são instrumentos importantes no fomento de pequenas atividades econômicas e manutenção dos laços de confiança e reciprocidade. Entendemos a importância e a relevância dessa alternativa econômica solidária de Bancos comunitários ainda que de maneira tímida, contudo importante no atual contexto de crise do sistema capitalista e dos sistemas públicos de proteção social. Não queremos dizer com isso que os Bancos Comunitários devem ser vistos como panacéia ou «remédio para todos os males». Sabemos que as populações

participantes das experiências, aquelas destituídas dos seus direitos sociais nas esferas da saúde, educação, emprego, lazer dentre outros, necessitam de políticas públicas mais abrangentes que não estejam reduzidas somente ao acesso ao crédito e a poupança tão necessários e urgentes, mas de forma alguma suficientes para se ter uma reprodução ampliada da vida. A pesquisa empírica mostrou que os Bancos Comunitários constituem um meio importante de expansão das liberdades diversas. No cômputo econômico, eles contribuem com a sobrevivência cotidiana, aliviam as situações de exclusão e pobreza das participantes com melhoria dos níveis renda. Nas experiências analisadas, as pessoas saem de uma situação de exclusão, especialmente do sistema financeiro. Contudo, não se pode afirmar que saem da situação de pobreza, até o momento. Para isso, seriam necessários (i) um volume maior de recursos, de modo a provocar mudanças estruturais e proporcionar acumulação e expansão da renda; e, (ii) gerar toda uma rede de trocas e de criação e valorização das atividades econômicas no território em que estão inseridos, somente assim poderíamos afirmar que eles contribuem efetivamente para a emancipação em todas as dimensões. É a partir da construção desse ambiente de ampliação das liberdades instrumentais e substantivas que se tem uma Economia Solidária como instrumento meio para o desenvolvimento social e econômico. Com isso não queremos dizer que essas práticas baseadas na cooperação e solidariedade garantem a sustentabilidade econômica dos envolvidos, antes possibilitam a manutenção da vida, não satisfeitas muitas vezes pelo Estado e tão pouco pelo Mercado. É mister considerar que apesar dos limites – os Bancos Comunitários demonstram um importante instrumento de democratização do acesso ao crédito e poupança para os partícipes.

[1] SANTOS, Boaventura de Souza. **Pela Mão de Alice: O social e o político na pós-modernidade**. São Paulo: Cortez, 2000; SANTOS, Boaventura de Sousa. **Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista.** Rio de Janeiro. Civilização Brasileira, 2005.

[2] Estado da Federação brasileira

[3] IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia Estatística – Perfil Munípios Brasileiros 2000. Disponível em: http://www.ibge.gov.br. Acesso em novembro de 2008.

[4] Cada membro recebe financiamento que pode variar de R$100,00 a R$3000,00 com taxa inicial de 4,5% ao mês com prazo de financiamento em até 06 meses. Nas renovações do crédito, os juros podem chegar a 2% dependendo da quantidade de ciclos ou de renovações. A redução dos juros é gradativa sendo possível nas renovações do crédito. «Os empréstimos pequenos e/ou escalonáveis é uma tática de diversificação. Embora a teoria do empréstimo pequeno seja para introduzir os microempreendedores servem também para proteger a Instituição Microfinanceira contra qualquer risco concentrado em um único mutuário. Os empréstimos iniciais devem ser menores que os requeridos pelo mutuário. Cada empréstimo sucessivo cresce de acordo com o desempenho do cliente e capacidade de absorção de um empréstimo maior» (Bruett *et al.*, 2002, p. 27).

[5] Programa de Análise Sócio-Econômica e Gênero ASEG, 2002. *Guia Microfinanceiro Sensível ao Gênero*. Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação-FAO.

[6] Termo utilizado por Viviane Châtel (2006, p. 58) para explicação do fundamento das relações sociais com base no laço social. Segundo a autora, esse princípio da *responsabilidade-pelo-outro* permite pensar o Outro Homem com um Homem e não como uma coisa ou como um meio para adquirir mais poder, mais bens materiais, mais importância...

[7] A noção de solidariedade nos Bancos Comunitários aproxima-se da concepção de reciprocidade ou «de uma prestação feita em vista de outrem», como diria Marcel Mauss (2003, p. 308), que vê nesse contexto de ação um espírito da dádiva que não apenas de mantém relevante na contemporaneidade, mas se constitui num aspecto central das relações sociais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Programa de Análise Sócio-Econômica e Gênero ASEG, 2002. *Guia Microfinanceiro Sensível ao Gênero.* Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação-FAO.

ABRAMOVAY, Ricardo, 1998. *Capital Social: Cinco proposições sobre desenvolvimento rural.* São Luiz. Disponível em: http://www.gipaf.cnptia.embrapa.br\publicações\artigos e trabalhos\contag16.pdf. (Acesso em: 17/02/09).

ANGELIN, Rosângela, BERNADI, Cecília Margarida, Março, 2007. *Mulheres na Economia Popular e Solidária: desafios para a emancipação feminina e a igualdade de gênero. In: Revista Espaço Acadêmico. nº 70. Março/2007. Mensal–Ano* VI-ISSN 1519.6186. Disponível em: http://www.espacoacademico.com.br/070/70esp_angelin.htm. (Acesso em: 20/08/09.

BERTUCCI, Jonas de Oliveira, FERREIRA, Cândido Guerra, 2005. *A economia popular solidária em Belo Horizonte: um estudo exploratório*. Texto para discussão.

CHANIAL, Philippe, LAVILLE, Jean-Louis, 2009. *Associativismo*. In HESPANHA, Pedro, *et al*, 2009. Dicionário internacional da outra economia. Centro de Estudos Sociais. Portugal/Coimbra, G.C., Gráfica de Coimbra, Ltda.

CHÂTEL, Viviane, 2006. *Responsabilidade-pelo-outro.* In BALSA, Casimiro (org.). *Confiança e Laço Social*. Lisboa: Edições Colibri/CEOS.

BRUETT *et al Tillman*, 2002. *Manual de técnicas de Gestão Microfinanceira Institucional. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social–BNDS. Programa de Desenvolvimento Institucional–PDI. Rio de Janeiro. Disponível em: http\\www.bnds.gov. (Acesso em 12/04/08).*

CASTEL, Robert, 1998. *As metamorfoses da questão social: Uma crónica do salário*. Petrópolis. Vozes.

CARVALHO, Sônia, 2008. *Desafios dos vínculos sociais na sociedade do trabalho contemporâneo: Experiências de Economia Solidária no Distrito Federal e entorno.* Dissertação (Mestrado em sociologia) Departamento de Sociologia. UNB. Brasília.

COSTA, Luciana Maria, 2001. *O microcrédito e a geração de emprego e renda no norte de minas: ênfase ao crediamigo do banco do nordeste*. Dissertação de Mestrado em Ciências Econômicas-Universidade Federal de Minas Gerais Faculdade de Ciências Econômicas Centro de Planejamento e Desenvolvimento Regional. Belo Horizonte.

FILHO, F. Genauto, LAVILLE, Jean-Louis, 2004. *Economia solidária: uma abordagem internacional. Porto Alegre: Editora da UFRGS.*

FERREIRA, Maria da Luz, 2000. *Trabalho Informal Feminino: repensando Atores e sujeitos no contexto de Montes Claros*–MG. 2000. Dissertação de Mestrado em Sociologia, Departamento de Sociologia–UNB.

FERREIRA, Maria da Luz, 2007. Tr*abalho Informal e Cidadania: heterogeneidade social e relações de gênero*. Tese (Doutorado em Ciências Humanas, Sociologia e Política)–UFMG, Belo Horizonte.

RODRIGUES, Luciene, OLIVEIRA, Marcos, 2000. *Formação econômica do Norte de Minas e o período recente. In: Formação social e econômica do Norte de Minas. Montes Claros: UNIMONTES.*

RAZETO, Luis, 1997. O papel central do trabalho e a economia de solidariedade. Revista proposta. nº 75 dezembro fevereiro.

SEM, Amartya, 2000. *Desenvolvimento como liberdade. São Paulo: Companhia das letras.*

SANTOS, Boaventura de Sousa, 2005. *Pela Mão de Alice: O social e o político na pós-modernidade.* São Paulo: Cortez.

SANTOS, Boaventura de Sousa, 2000. *Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista.* Rio de Janeiro. Civilização Brasileira.

LAVILLE, Jean Louis, 2004. *Com Mauss e Polanyi: Rumo a uma teoria da economia plural.* In MARTINS, P. , NUNES, B.,(orgs.). *A nova ordem social. Perspectivas da solidariedade contemporânea. Brasília: Pararelo 15.*

SINGER, Paul, SOUZA, André Ricardo (orgs.), 2003. *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto.*

SINGER, Paul, 2006. *Globalização e desemprego. Diagnóstico e alternativas*. São Paulo: Contexto.

OLIVEIRA, Luciana Vargas Netto, 2005. *A Economia Solidária e conjuntura neoliberal: Desafios para as políticas públicas no Brasil.* 2005. Dissertação de Mestrado em Ciências Jurídicas–Universidade Federal do Paraná, Curitiba Disponível em: http://dspace.c3sl.ufpr.br:8080/dspace/bitstream/1884/1268/1/DissertLucianaVNO.pdf. (Acesso em 20.02.2007).

LAVILLE, Jean Louis, 2002. *Fato associativo e Economia Solidária*. Bahia Análises e Dados. Salvador, SEI v.12 n.1 p. 25-34- junho.

LEITE, Marcos Esdras, 2006. *Geoprocessamento aplicado ao estudo do espaço urbano: o caso da cidade Montes Claros/MG.* Dissertação (Mestrado em Geografia)–Universidade Federal de Uberlândia. Programa de Pós-Graduação em Geografia. Uberlândia.

LEITE, Marcos Esdras, LEITE, Anete Marília, 2005. *Anais do X Encontro de Geógrafos da América Latina* 20 a 26 de março de 2005–Universidade de São Paulo Expansão Territorial e os Espaços de Pobreza na Cidade de Montes Claros.

LEITE, Marcos Esdras, ANETE Marília, 2008. *Metamorfose do Espaço Intra-Urbano de Montes Claros/MG.* Montes Claros: Editora Unimontes.

PUTNAM, Robert, 1996. *Comunidade e Democracia.* Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.

POLANY, Karl, 2000. *A grande transformação: as origens da nossa época.* Rio de Janeiro: Campus.

Organização Internacional de Trabalho OIT, 2005. *Manual de capacitação e informação sobre gênero, raça, pobreza e emprego: guia para o leitor. Brasília.*

YUNUS, Muhammad, 2006. *O Banqueiro dos Pobres*. São Paulo: Ática.

ARAÚJO, Yara Mendes Cordeiro, RODRIGUES, Luciene, 2010. *Economia Solidária e Bancos Comunitários: Arranjos sociais na luta contra pobreza e exclusão social.* In: *Anais* do Colóquio Internacional: Recursos na luta contra pobreza: Entre o crontrole societal e reconhecimento social, 2010, Unimontes–Brasil/Montes Claros–MG. Disponível em: www.coloquiointernacional.unimontes.br.

ARAÚJO, Yara Mendes Cordeiro, RODRIGUES, Luciene, 2010. b. *Economia Plural e Solidária: Uma análise a partir dos processos dos Bancos Comunitários de Montes Claros* –MG, 2010. In: Anais do II Congresso em Desenvolvimento Social e II Seminário Norte - Mineiro de Ensino e Pesquisa em História da Educação–Desenvolvimento e Educação em perspectiva histórica, 2010, Unimontes-Brasil/Montes Claros–MG.

ARAÚJO, Yara Mendes Cordeiro, 2009. *Bancos Comunitários e Economia Solidária: Estratégias de Distribuição de Renda em Montes Claros MG. In:* Anais do XI Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho ABET. Unicamp-Brasil/Campinas/São Paulo.

MANIFESTO PARA A CRIAÇÃO DE UMA REDE PORTUGUESA DE ECONOMIA SOLIDÁRIA — RPES

O quê?

A Rede Portuguesa de Economia Solidária (RPES) pretende agregar as organizações, instituições, grupos informais e pessoas individuais, que se identifiquem com o conceito e as práticas de Economia Solidária, entendendo-se por esta os processos, formais ou informais, de produção, troca, consumo, distribuição, geração de rendimentos, poupança e investimento, que conjugam Economia com Solidariedade, Perspectiva Ecológica, Diversidade Cultural, Reflexão Crítica, Democracia Participativa e Desenvolvimento Local.

Neste sentido, a Economia Solidária:

—É uma proposta de Economia Alternativa, assente no princípio da reciprocidade, na cooperação e na partilha, numa visão substantiva (ou seja, integrada e enraizada na sociedade e na Natureza e nas suas relações e vivências) e na produção de valores de uso, mas em relação com as outras formas e princípios económicos (do mercado, do Estado, através da redistribuição de recursos, e da economia doméstica), ou seja, é plural;

—Pratica, como valor essencial e intrínseco, a Solidariedade horizontal e emancipatória, ou seja, entre iguais;

—Promove e defende uma Perspectiva Ecológica Sistémica, ou seja, uma visão ecocêntrica dos processos económicos e da Solidariedade, que respeita e fecunda o meio ambiente;

—Valoriza, nas suas lógicas e processos, a Diversidade Cultural e o desafio e a riqueza dos diálogos interculturais;

—Estimula e beneficia de um Conhecimento constantemente actualizado, baseado na Reflexão Crítica permanente e numa Ecologia de Saberes, ou seja no diálogo entre diferentes formas e processos de saber;

—Articula-se, promove e produz Democracia Participativa, internamente, através de processos de gestão democrática (revitaliza a participação, a cooperação e a partilha de decisões no seio das organizações e grupos), e externamente, no espaço público, incentivando a Cidadania de proximidade e compatibilizando Economia com Democracia (Democracia Económica);

—Dinamiza o Desenvolvimento Local dos territórios e comunidades onde está enraizada, valorizando os seus recursos e potencialidades endógenas e favorecendo as lógicas de descentralização, visando a transformação da economia local e a melhoria das condições de vida das comunidades locais.

Porquê?

A RPES surge num momento crucial, em que as várias crises (económicas, financeiras, sociais, ambientais, políticas, civilizacionais e de conhecimento) têm provocado inúmeros sofrimentos e indignidades (sociais, ambientais, culturais, económicas e políticas) e evidenciado as profundas fragilidades e falhas das formas económicas e políticas dominantes, que se estão a tornar ameaças e problemas preocupantes para o futuro da Humanidade e da Vida no Planeta e a pôr em causa valores essenciais, como a Solidariedade, a Equidade, a Democracia e a Transparência.

Mas este tem sido também o tempo, como é normal em momentos de crise, ou seja, de encruzilhadas na História, em que novas propostas teóricas e práticas têm emergido, aos níveis económico, social, cultural, ambiental, político e de formas de conhecimento, como alternativas para lutar e assegurar esses valores. O conceito e as práticas de Economia Solidária situam-se exatamente nestas novas propostas, como ilustram as múltiplas experiências, iniciativas, reflexões, correntes, movimentos e redes que, em todos os continentes, se têm afirmado e ganho força nos últimos trinta anos.

Também em Portugal, desde princípios dos anos noventa, esta nova perspectiva do que deve ser uma outra Economia, compatível com a sustentabilidade da Vida no Planeta, se vem afirmando, como proposta e expressão própria e autónoma, tendo os Açores como experiência pioneira,.

Mas se se recuar um pouco mais, verifica-se que, desde a recuperação da democracia em 1974, grupos de cidadãos e cidadãs têm tomado nas suas mãos a satisfação de necessidades coletivas, através de iniciativas de base solidária e democrática, valorizando o trabalho e a cooperação e assumindo uma via autónoma relativamente à

corrente histórica da Economia Social, que entretanto se fora afastando de alguns dos princípios originais, em função dos compromissos assumidos com o Estado Social e da concorrência que teve de suportar com a economia mercantil.

Na verdade, a Economia Solidária é, em certa medida, uma inovação na tradição, dado que os seus princípios essenciais de Solidariedade radicam, não só em tradições de entreajuda comunitária, ainda presentes em muitas regiões rurais em Portugal, como se inspiram e atualizam em novos modelos de partilha de bens, serviços e tarefas, com uma geografia mais abrangente e com forte presença no mundo urbano pós-moderno em transição.

Podem ser exemplos da riqueza e diversidade de atores e de novos modelos: grupos informais, agricultores familiares, redes colaborativas de pequenos produtores, novos movimentos sociais e de transição, ecovilas, associações populares e de vizinhos, clubes e grupos de poupança, crédito e trocas solidárias (que produzem, que comercializam, que realizam trocas directas, que partilham os meios de produção, que emitem moeda complementar...) ou grupos formais/juridicamente constituídos, tais como cooperativas, associações, mutualidades, pequenos produtores de proximidade e/ou de redes de cooperação, que realizam atividades de produção, de prestação de serviços, de finanças solidárias, de comércio justo e de consumo consciente e solidário, entre outras.

Essa presença tem-se reforçado nos últimos anos e exige uma plataforma de afirmação própria, convincente e coerente, que é exatamente o objetivo principal da RPES.

Para quê?

A constituição de uma Rede Portuguesa de Economia Solidária visa portanto agregar as organizações e outras pessoas coletivas (formais ou informais) e individuais, que se identifiquem com o conceito e as práticas de Economia Solidária.

Pretende sobretudo contribuir para:

1. Definir e reforçar a sua identidade

— Clarificar e enriquecer o conceito e os conteúdos que dão sentido à Economia Solidária;
— Delimitar e alicerçar a identidade das organizações, grupos e pessoas, que se referem à Economia Solidária, através de processos de auto-reconhecimento partilhado;
— Contribuir para um melhor conhecimento das características das entidades, iniciativas e movimentos que constituem a Economia Solidária em Portugal;
— Valorizar e tornar visíveis as experiências populares de Economia Solidária ou congéneres, para dar a conhecer e apoiar a sua componente informal.

2. Afirmar e promover o seu reconhecimento na sociedade

— Tornar visível e conhecida a economia real na sua pluralidade de princípios e na sua diversidade de expressões, evidenciando o papel da Economia Solidária nesse universo;
— Criar um espaço de afirmação da Economia Solidária, face às economias (de mercado e pública) dominantes;
— Promover e reforçar o peso e a presença da Economia Solidária na sociedade portuguesa e europeia;
— Promover o reconhecimento da Economia Solidária pelo poder público e pela sociedade e a sua integração diferenciada em instituições, plataformas e redes representativas do setor cooperativo e social, previsto no artº 82 da Constituição da República Portuguesa.

3. Reforçar e capacitar as suas organizações e grupos

—Reforçar o conhecimento mútuo e as interações entre as organizações e as pessoas da Rede, consolidando o seu sentido de ação coletiva e solidária;
—Estimular a produção de novos bens e serviços, a criação de plataformas colaborativas, nomeadamente entre organizações da Rede, e o desenvolvimento de relações positivas com as outras formas de economia, sem subverter os seus princípios essenciais;
—Formar e capacitar os/as dirigentes e os/as técnicos/as das organizações de Economia Solidária;
—Apoiar as organizações e demais entidades de Economia Solidária na sua sustentabilidade.

4. Diversificar a sua base de conhecimento

—Mobilizar e estabelecer pontes e diálogos entre o saber académico e as outras formas de saber, na fundamentação da Economia Solidária.

5. Promover a sua interacção com outras redes e a sua internacionalização

—Divulgar e dar a conhecer na sociedade portuguesa, nos países da CPLP, na Europa e no Mundo, em geral, a Economia Solidária e os seus valores.
—Estabelecer formas de cooperação e intercâmbio com experiências, iniciativas e redes similares de outros países e continentes;
—Integrar redes e plataformas internacionais congéneres.

Como?

A RPES começa por se constituir como Rede Informal, em oito de Agosto de 2015, com uma Comissão Coordenadora, composta por sete associados/as, visando a sua possível posterior formalização jurídica, nos termos que os seus associados definirem.

O seu processo de constituição é aberto e baseado em procedimentos democráticos e transparentes, com as reuniões e assembleias que forem necessárias, para uma muito ampla participação dos/as que se sentirem mobilizados/as para este desafio.

A partir do grupo inicial, deve-se adotar uma estratégia de divulgação e de mobilização, que alargue a construção da Rede a todos/as que quiserem aderir.

Chãos, oito de agosto de 2015.

Normas Editoriais

Artigos

Os artigos não devem ultrapassar os 50 000 caracteres, incluindo notas e bibliografia.
As divisões internas do texto deverão ser acompanhadas de subtítulos. Os textos devem ser impressos de um só lado de folhas A4, com margens amplas, a espaço e meio. Quando necessários, os quadros e tabelas são admitidos, desde que reduzidos ao mínimo possível.
Os gráficos, caso existam, têm que ser fornecidos em suporte informático separado, um para cada gráfico, em formato Excel (para sistemas operativos Microsoft Windows ou Apple Macintosh). Os manuscritos deverão ser enviados obrigatoriamente, no programa Microsoft Word (para sistemas operativos Microsoft Windows ou Apple Macintosh), para:

Ass. Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico
Rua D. Maria José Borges, 137 – R/C
9500-466 Fajã Baixo Ponta Delgada

As citações devem aparecer entre aspas baixas (« e ») ou, quando maiores que três linhas, indentadas e também entre aspas baixas. Num ou noutro caso, terão que ser devidamente referenciadas em nota. As notas, deverão ser, obrigatoriamente colocadas no final do artigo e nunca em rodapé. Todas as obras citadas ou referenciadas devem estar compiladas no final do artigo, por ordem alfabética do apelido dos autores, obedecendo ao seguinte padrão:

> PENVENNE, Jeanne Marie, 1995. *African Workers and Colonial Racism. Mozambican strategies and struggles in Lourenço Marques, 1877-1962. Johannesburg Witwatersrand University Press.*

Nos artigos ou contribuições para obras colectivas, o título do artigo ou contribuição deve vir entre aspas baixas, seguido da indicação em itálico da revista ou titulo da obra colectiva, da indicação do volume e número da revista – ou local de edição e editora da obra –, e das páginas correspondentes ao artigo ou contribuição citada:

> SMITH, Alan K., 1973. «The peoples of Southern Mozambique: an historical survey», *Journal of African History*, vol. XIV, (4), London, Cambridge University Press, pp. 565:580.

Os artigos deverão ser acompanhados de um resumo de não mais de 1 000 caracteres, sempre que possível também em inglês.

Recensões

Devem ter menos de 5 000 caracteres e seguir as normas acima descriminadas. A obra recenseada deve ser identificada pelo seu autor, data de edição, título, local de edição, editora, número de páginas e ilustrações (caso existam).
Todavia a matéria dos artigos e recensões é de inteira responsabilidade dos autores que os subscrevem. Todavia a matéria dos artigos e recensões é de inteira responsabilidade dos autores que os subscrevem.

Editing Rules

Articles

Articles are limited to 50 000 characters, including notes and bibliography. Internal divisions of the next must carry subtitles. Texts should be printed
in one-sided A4 paper, with large margins, and separations of 1,5 spaces
between each line.
If tables and boxes are considered necessary, they should occupy as little space as possible.
Graphic charts must be delivered in separated computer, one for each chart, in Excel (Windows or Macintosh) document to:

Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico
Rua D. Maria José Borges, 137 – R/C
9500-466 Fajã Baixo Ponta Delgada

Quotations should appear between low commas (« and ») or, when longer than three lines, indented (also between low commas). In either case, they must be referred to in corresponding endnotes (and not in footnotes). All cited or referenced books should listed in the end of the article, by author's surname in alphabetical order, according to the following pattern:

> Jeanne Marie PENVENNE, 1995. *African Workers and Colonial Racism. Mozambican strategies and struggles in Lourenço Marques, 1877-1962.* Johannesburg Witwatersrand University Press.

In the case of articles or contributions in collective books, the title must be mentioned between low commas, followed by the name of the journal or the collective book, in italic; and indicating the volume and number of the journal, or the place and publisher of the book, as well as the corresponding pages of mentioned article or contribuition:

> Alan K. SMITH, 1973. «The peoples of Southern Mozambique: an historical survey», *Journal of African History*, vol. XIV, (4), London, Cambridge University Press, pp. 565:580.

The articles must be preceded by a short abstract of 1 000 characters or shorter, in English.

Reviews

Reviews should have 5 000 characters or less and follow the rules indicated above for articles.
The reviewer must necessarily identify the reviewed work by author, date, title, place, publisher, number of pages, and illustrations (if included).
The contents of the published articles and reviews are of their author's full responsibility.

aceesa
Associação Centro de Estudos de
Economia Solidária do Atlântico

ACEESA

Associação Centro de Estudos
de Economia Solidária do Atlântico

Rua D. Maria José Borges, 137
R/C – Esq. 9500-466 Fajã de Baixo
Ponta Delgada – São Miguel – Açores – Portugal

T + 351 296 281 554
F + 351 296 281 542

ceesageral@gmail.com

www.aceesa-atlantico.org

VENDAS ONLINE

Permuta de Revistas

Solicita-se permuta
Se solicita el intercambio con otras revistas
Exchance desired
Nous prions echange