

Empreendedorismo Social: do Contexto Político às Práticas de Implementação – Um Estudo de Experiências no Brasil e sua Aproximação à Realidade de Portugal

Autoria: Cristina Clara Ribeiro Parente, Allan Claudius Queiroz Barbosa

Resumo

Este artigo aborda o empreendedorismo social no contexto de crise econômica e social das últimas décadas. Seu objetivo consiste na análise da experiência brasileira do ponto de vista do contexto político-legal que tem sido criado para potencializar iniciativas de empreendedorismo social, que ilustram as potencialidades, os limites e as controvérsias de um modelo de negócio social, que é perspectivado como alternativo à economia capitalista. O ponto de partida é a análise das experiências brasileira e seu rebatimento ao contexto europeu e português sobre práticas de empreendedorismo social a partir do contexto político-legal brasileiro que é classificado como favorável ao desenvolvimento de iniciativas de empreendedorismo social. Trata-se de um estudo sustentado por três grandes eixos: um teórico, contextualizando o debate no Brasil e no mundo ocidental; um metodológico, à luz de experiências em curso no Brasil; e um terceiro, analítico e conclusivo, pinçando elementos que sinalizam as diferenças entre as experiências em curso no Brasil via a vis aquelas em curso no espaço português. Do ponto de vista político, o Brasil apresenta uma performance antecipatória comparativamente a Portugal pelo grau de maturação das políticas e experiências no âmbito do empreendedorismo social. As políticas sociais e a criação de condições para o crescimento e estruturação da economia solidária enquanto setor de atividade no Brasil na última década apresentam uma consolidação inédita no contexto da América Latina e pode constituir, neste momento em particular, um caso emblemático para a Europa e particularmente para Portugal. O que se observa, do ponto de vista conclusivo, é que o empreendedorismo social no Brasil começa a adquirir institucionalmente solidez e visibilidade a nível nacional, procurando-se experiências inspiradoras para regular, inclusive do ponto de vista político-legal, este sector económico. A ausência de estudos científicos específicos em Portugal, bem como o seu tratamento incipiente por atores políticos e institucionais em geral, justifica a relevância da abordagem da temática no Brasil, em um contexto caracterizado por um forte imobilismo da sociedade civil que remonta, entre outros fatores, ao período salazarista. Neste aspecto, é importante destacar que o setor configura-se como pólo da utilidade e criador de empregos nos países ocidentais sempre estando orientado para prestação de um serviço aos seus membros ou à comunidade com o objetivo de satisfazer necessidades das pessoas. e não de remunerar investidores.

1. Apresentação – Contextualizando o Debate sobre Empreendedorismo Social

O crescimento do empreendedorismo social pode ser teoricamente enquadrado como um dos pilares de um novo modelo de desenvolvimento sustentável que se vem esboçando nas últimas quatro décadas e que emergiu com o aparecimento de milhares de novas organizações do terceiro setor em todo o mundo. Este novo sector de atividade econômica e social corresponde a uma tentativa da sociedade civil organizada para encontrar soluções face aos novos problemas de pobreza e exclusão social sem resposta quer por parte do Estado, quer por parte do mercado. Efetivamente, a partir dos anos 1970/1980, o terceiro setor surgiu com todo um conjunto de organizações novas e outras reformadas, num contexto de crise econômica e social nos vários países europeus, destacando-se a nova configuração das empresas sociais, nomeadamente na Bélgica, França e Itália (Defourny e Bourzaga, 2006). Nos países centrais, o cerne da questão foi, por um lado, o desemprego estrutural e a crise dos Estados Providência, explícita na incapacidade dos Estados intervirem e dinamizarem, por si só, a sociedade, e, por outro lado, o retraimento das organizações empresariais e sociais em épocas de recessão econômica.

Segundo os teóricos da regulação¹, são dinâmicas que assumem um caráter estrutural e que são sintomáticas de uma alteração dos modos de regulação econômicos e sociais. Incapazes de manter as políticas sociais em vigor, os Estados, tendem quer a reconhecer e a regular novas iniciativas da sociedade civil, quer a apelar ativamente à sua intervenção. É neste contexto global, que se tem verificado um crescimento do terceiro setor, intimamente ligado ao desenvolvimento sustentável, o qual que articula as componentes sociais, econômicas e ambientais do desenvolvimento. Paralelamente, pretende ser um modelo alternativo ao crescimento econômico dos chamados 30 gloriosos anos do século XX.

Nos países ditos periféricos, nomeadamente no Brasil, o cerne da questão é assegurar as condições materiais necessárias à sobrevivência dos sempre excluídos da economia do mercado e de direitos sociais, através de formas alternativas de trabalho ao assalariamento capitalista, ancoradas numa matriz popular associativa (Gattani, Laville; Gaiger, 2009, p. 165).

Neste contexto, a problemática do empreendedorismo, tradicionalmente ligada à criação de negócios privados lucrativos e às disciplinas de economia e gestão, ganha novas configurações a partir de 1990, na sua conjugação com um primado de finalidade social sobre uma finalidade individual e lucrativa. A este conceito, associado a três ideias centrais (criação de valor segundo J. B Say; inovação na lógica Schumpeteriana; e a capacidade de aproveitamento de oportunidades de criação de atividade econômica segundo Drucker (1985), junta-se a designação social (Dees, 2001). O tema do empreendedorismo social adquire visibilidade crescente a partir dos anos 90 do século XXI. Enquanto tema emergente caracteriza-se por uma significativa proliferação e polimorfismo de designações e significados. De entre os contributos teóricos emergentes, destacamos a rede empreendedorismo social (European Research Network), a ISTR (International Society for Third Sector Research) e alguns autores norte americanos (Dees, Emerson, Economy, 2001).

A perspectiva europeia tem uma forte ancoragem nas problemáticas teóricas do terceiro sector e da sua renovação e distingue-se da perspectiva norte-americana em diversos domínios. Tende a enfatizar: o modo multidimensional dos objectivos, das fontes de recursos e do envolvimento de múltiplos *stakeholders* na gestão (contribuindo para inovações no domínio da *governance*); a importância do papel das políticas públicas na formação e consolidação das empresas sociais; a vertente económica, embora reconhecendo que a sustentabilidade das empresas sociais não reside apenas na sua atividade de mercado mas numa lógica de economia plural (lucrativa, redistributiva e de reciprocidade); a produção de

bens e serviços enquanto um suporte à missão social e não apenas um modo de gerar rendimento; o carácter colectivo (mais do que individual) do empreendedorismo social (Quintão, 2007a).

As abordagens norte-americanas têm trazido contributos na identificação de perfis do empreendedor social e nos instrumentos de gestão, recolocando a questão da sustentabilidade económica e da utilização. Outra tendência do debate teórico americano, recusada pela escola europeia, prende-se com a análise transversal das práticas do empreendedorismo social no âmbito dos vários sectores (quer tenham lugar na esfera pública, no terceiro sector ou no sector privado lucrativo), tornando mais complexa e dispersa a abordagem ao fenómeno que usa quer métodos empresariais quer do mundo da filantropia. Nesta abordagem, o seu fim último das actividades e a sua missão social é que o diferencia do empreendedorismo em geral, e concretiza-se na criação de valor social de forma sustentável e com potencial de impacto a larga escala. Tal perspectiva é acusada de ambiguidade e paradoxalidade, na medida em que por um lado, se aplica a actividades com finalidades sociais auto-sustentáveis no mercado lucrativo e, por outro lado, encontra-se associada a iniciativas que visam soluções para problemas de financiamento das organizações não lucrativas, entre outras promovidas por um largo espectro de organizações que incluem, desde associações não lucrativas a iniciativas empresariais no âmbito da responsabilidade corporativa das empresas privadas (Nyssens, 2006). Aliás, esta última é classificada como empreendedorismo social.

Na literatura da economia solidária da América Latina, particularmente brasileira, notam-se as influências de ambas as correntes. Porém, dado, entre outros factores, as fortes disparidades sociais e o processo de democratização recente, a sociedade civil é uma “arena privilegiada das lutas pela hegemonia de classes” (Montaño, 2005, p. 129). 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). O conceito de economia solidária tem um cunho marxista mais vincado do que qualquer outro conceito, na medida em que se pugna por um mecanismo de coordenação oposto à lógica do interesse privado. 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 “colectivos de geração de renda” 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 interacção participativas que conferem um conteúdo político a iniciativas locais (Gattani, Laville; Gaiger, 2009, p. 166-167). Como afirma Mello, a economia solidária “tem algo de missionário, algo de visionário e algo de utilitário e pragmático, de militante” (2007, p. 7).

2. As diferentes escolas de investigação do empreendedorismo social

Ao longo da última década tornaram-se claras as direcções distintas que a investigação académica do empreendedorismo social tomou, particularmente ancoradas nas perspectivas norte-americana e europeia (Nicholls, 2006). Os investigadores da primeira escola desenvolveram a sua conceptualização de empreendedorismo social sob a influência das análises tradicionais ao sector não lucrativo e posteriormente enquanto fenómeno próximo da cultura, conhecimento e práticas do empreendedorismo clássico ou comercial. Como consequência, esta perspectiva moldou a lente com a qual se analisou a emergência do novo fenómeno, traduzindo-se em níveis de análise semelhantes aos utilizados até então: (1) o empreendedor e as suas qualidades pessoais intrínsecas e (2) a sustentabilidade e a eficácia dos métodos empresariais. Tendo em conta estas duas vertentes do empreendedorismo, a

tradição americana debruça-se por um lado, na visão do empreendedor enquanto actor social e económico por excelência, e por outro, na empresa enquanto ferramenta primordial para sobreviver e/ou prosperar na configuração do mercado livre.

Na Europa, contudo, o empreendedorismo social enquanto campo teórico situa-se num terreno de investigação ancorado em representações e práticas distintas (Defourny & Nyssens, 2010a). As concepções sobre o papel do(s) Estado(s) acerca da provisão de serviços públicos e da resposta a problemas sociais parte de pressupostos distintos do contexto americano. Não obstante a necessidade de actualização e resposta das instituições aos desafios impostos pela crise dos Estados Providência, pelo aumento do desemprego e da emergência de novos fenómenos de exclusão social, a tradição europeia tem centrado a sua análise no conceito de economia social para designar um Terceiro Sector relativamente autónomo e equidistante dos sectores público e privado na resposta a necessidades económicas e sociais.

Importa analisar como o conceito de empreendedorismo social é trabalhado à luz das escolas que mais contribuíram para o aumento do interesse académico e político do fenómeno – A Escola Norte-americana (destacando-se quer a abordagem associada ao sector não lucrativo, nomeadamente, a da Geração de Receitas², e a Escola da Inovação Social³) e a Escola Europeia, à qual associamos a Escola Latino Americana da economia solidária. Recentemente, alguns autores têm procurado cruzar os principais contributos europeus e americanos ao terceiro sector, ressaltando, de um lado, a natureza dos elementos organizacionais e os princípios da economia social (Defourny & Develtere, 1999) e, por outro, os contributos da inovação americana, discernindo o espaço de uma nova organização socialmente empreendedora (Defourny & Nyssens, 2010b). A utilização destas matrizes teóricas, os seus limites e virtualidades aplicados ao caso brasileiro é um dos objectivos que se pretende alcançar nesta comunicação.

2.1. O debate nos Estados Unidos

Apesar das diferenças em termos de enquadramento jurídico e tipologia interna das organizações nele incluídas, nos EUA é o setor não lucrativo que emerge como ator-chave no colmatar de necessidades sociais dado o carácter omissivo do papel estatal. Sendo o núcleo duro deste setor composto inicialmente pelas organizações de interesse geral, as organizações caritativas e filantrópicas, o pós Segunda Grande Guerra e o *New Deal* fez com que o Estado depositasse nas autoridades locais e nas associações a tarefa de satisfazer as necessidades sociais emergentes (Defourny, 2001). Apesar de fortemente financiado pelo sector privado e estatal, a retração económica dos anos 70 e 80 obrigou o sector não lucrativo a recorrer a actividades comerciais enquanto meio e garantia de prossecução dos seus objectivos sociais (Defourny e Borzaga, 2001; 2010a). Descrevem-se de seguida as principais linhas de investigação da abordagem ao setor não lucrativo e, posteriormente, da Escola da Inovação Social.

Segundo Boschee e McClurg (2003), assistiu-se a uma evolução dramática, nas últimas décadas, do contexto económico onde estas organizações do setor não lucrativo tradicionalmente operam. Os custos operacionais subiram exponencialmente; os recursos provindos de fontes tradicionais estagnaram; o número de organizações em competição por financiamentos aumentou consideravelmente assim como o número de pessoas com necessidades sociais. São, portanto, razões de ordem estrutural que permitem o avanço da esfera comercial, com os seus processos e retórica, para um território geralmente avesso às influências do sector privado e lucrativo. Esta abordagem parte da organização (não-lucrativa) de carácter empresarial, a chamada *social purpose enterprise* (ou ainda *social purpose business*, *community-based business* e *community wealth enterprises*) (Defourny & Nyssens, 2010a) cujo(s) conceito(s) se reporta(m) “a organizações não lucrativas em que a prossecução

de actividades comerciais geradoras de rendimentos é um dos meios directos para o prosseguimento da sua missão” (Ferreira, 2005, p. 6).

Embora a abordagem norte-americana defina o empreendedorismo social enquanto conjunto de actividades comerciais e estratégias de obtenção e criação de recursos com vista à prossecução de uma missão social, é importante distinguir duas vertentes: uma comumente designada por comercial não lucrativa⁴, orientada para as organizações sem fins lucrativos, e a do negócio pela missão⁵, uma perspectiva empresarial guiada pela missão, onde se incluem organizações com fins lucrativos. Não procurando esmiuçar os efeitos destas diferentes vertentes, é importante reter que a unidade de análise desta abordagem, sendo ao mesmo tempo um formato de organização económica e uma forma específica de actividade social, constitui uma inovação na provisão de serviços sociais caracterizada pela disseminação de processos empresariais com forte orientação de mercado – disciplina de mercado, eficiência na gestão de recursos, ferramentas de planeamento e gestão – e por as estratégias de geração de receitas próprias, que surgem como respostas primordiais face aos perigos de insustentabilidade ou insolvência (Dart, 2004; Massarsky, 2002).

A Escola de Inovação Social, em contrapartida, tem como unidade de análise e principal ponto de partida o empreendedor social, aquele que responde a problemas e necessidades sociais de forma inovadora (Hoogendoorn et al., 2010). Segundo Dees (2001) o empreendedor social, a partir de um contexto desafiante, adopta uma missão social que procura atacar as causas dos problemas e produzir mudanças fundamentais no sector social. A Fundação Skoll (Nichols, 2006) considera que os empreendedores sociais são inovadores sociais por excelência, motivados para melhorar a sociedade e serem agentes dessa mudança ao melhorar sistemas e ao inventar novas abordagens e soluções sustentáveis para mudar a sociedade. O foco no empreendedor torna-se ainda mais evidente quando, exaltando as suas qualidades específicas, no sentido schumpeteriano do termo, os empreendedores sociais se tornam agentes de mudança pela combinação inovadora de novos serviços, de uma nova qualidade de serviços, de novos métodos ou factores de produção, de novas formas organizacionais ou ainda de novos mercados (Dees & Anderson, 2006; Defourny & Nyssens, 2010a). Focando o empreendedor social enquanto promotor de mudança, esta escola enfatiza sobretudo os resultados das ações, o impacto social, em detrimento do tipo de recursos usados, dos formatos organizacionais ou outros *inputs* (Dees, 2001; Defourny & Nyssens, 2010 a).

Se por um lado sobressai a análise fenomenológica e individualista do comportamento do empreendedor (suas características e feitos), por outro a inovação social é a ferramenta essencial para que seja atingido o impacto social. Concretamente, será através da inovação social e da sua propensão para se infiltrar em várias esferas da sociedade (Mulgan, 2007) que os empreendedores sociais atingem o duplo objectivo de solucionar problemas sociais imediata e localmente e mobilizar ideias, capacidades e recursos para atingir um impacto alargado na sociedade, no sentido de uma verdadeira transformação social (Alvord *et al.*, 2004; Martin e Obsberg, 2007). E por aqui se vislumbra o tripé completo desta vertente, e um dos seus elementos mais distintivos, que é a contínua perseguição de um maior impacto social ou ambiental por parte do empreendedor social (Young in Nicholls, 2006). O empreendedorismo social pode ser conceptualizado como um fenómeno capaz de produzir pequenas mudanças a curto-prazo que se disseminam através dos sistemas para catalizar grandes mudanças a longo-prazo.

Esta linha de investigação procura demonstrar o âmbito mais alargado de intervenção do empreendedorismo social, sendo este passível de ser encontrado e estudado 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, in Defourny & Nyssens, 2010b); como no sector privado através de iniciativas de Responsabilidade Social Empresarial ou Empreendedorismo Social Corporativo (Austin et al., 2006).

Ainda de ressaltar nesta abordagem a omissão aos constrangimentos clássicos da gestão de organizações sociais sendo conferida ampla liberdade quanto à escolha dos métodos para alcançar a sustentabilidade económica: seja pela combinação de filantropia, subsídios e actividades geradoras de receita, seja por intermédio do estabelecimento de iniciativas com um duplo propósito ou *bottom-line*, de obtenção simultânea de impacto social e a criação e distribuição de lucros (Boschee, in Nicholls, 2006; Peredo & MacLean, 2006).

2.2. Da Escola Europeia à Escola Latino Americana: semelhança pelos princípios que regem as empresas sociais e cooperativas

A chamada “Escola Europeia” que se dedica à investigação e avanço teórico do conceito e práticas do empreendedorismo social parte também de uma matriz histórica, social e económica previamente estabelecida, o campo teórico-prático da economia social (Defourny & Nyssens, 2010b). Se a economia social do século XIX nasce como necessidade e adaptação à economia de mercado (através da criação do movimento associativo como os partidos operários, os sindicatos, as mutualidades e cooperativas), no século posterior constitui-se enquanto resposta à incapacidade quer do Estado quer do mercado na garantia do pleno emprego e na satisfação das necessidades sociais (Defourny, 2001) tais como a prestação de cuidados a franjas específicas da população como crianças, idosos, desempregados de longa duração, etc.⁶ Embora as diferentes modalidades de criação e desenvolvimento do terceiro sector estejam fortemente enraizadas nos diferentes modelos de Estado social (corporativo, nórdico, liberal ou de mediterrâneo) e da forma como estes se ressentiram da crise da década de 80 do século XX, a diversidade de enquadramentos sócio-políticos, legislativos e normativos (Defourny & Borzaga, 2001) e a coexistência de uma multiplicidade de modelos organizacionais (Evers & Laville, 2004), têm sido ultrapassadas por alguma unicidade teórica das correntes académicas europeias no debate sobre o Terceiro Sector e a Economia Social. Esta unidade possível está ancorada principalmente em torno do espaço negociado e ocupado ao longo das últimas décadas pelas sociedades civis das várias democracias estabelecidas, onde a associação voluntária, a representação de interesses sociais e políticos, a solidariedade e a ajuda são pilares (Evers, 2000).

De forma a apreender a diversidade da economia social, Defourny e Borzaga (2001) referem a concomitância de duas abordagens, a legal/institucional e a normativa. A primeira debruça-se sobre as tipologias organizativas passíveis de ser categorizadas: as cooperativas (apresentam ampla variedade e competitividade no mercado); as mutualidades (mais visíveis nos sistemas de segurança social de países); as associações (diversas nas suas formas legais, podendo apresentar-se sob a forma de organizações sem fins lucrativos, ONG, fundações, etc.). A abordagem normativa, por seu turno, enfatiza os princípios comuns, em termos de objectivos e estrutura interna, do conjunto destas organizações: o objectivo de servir a comunidade e os interesses sociais em detrimento dos interesses do capital; a gestão independente (separação face ao sector público); a democraticidade dos processos de decisão (cuja máxima corresponde a “uma cabeça, um voto”); a primazia das pessoas e do trabalho sobre o capital na distribuição do rendimento.

Tendo em conta a panóplia de discursos e práticas no Terceiro Sector no âmbito dos países europeus, assim como a emergência de novas expressões da sociedade civil em resposta à crise económica mundial, ao enfraquecimento dos laços sociais e às dificuldades do Estado-Providência (Defourny, 2001), foi criada em 1996 EMES⁷, uma rede de investigação cujas principais preocupações são: (a) o estudo da emergência de novas entidades e/ou novas

dinâmicas dentro do Terceiro Sector europeu desde o início da década de 1990, traduzidas no conceito de empresa social (Defourny, 2001); (b) a construção de um tipo ideal de empresa social, ao estilo weberiano que permita aos investigadores posicionarem-se em relação ao universo das organizações sociais (Defourny & Nyssens, 2010).

Assim, a empreendedorismo social enquadra a noção de empreendedorismo social num contexto de evolução do Terceiro sector, a partir do reconhecimento de um novo modelo organizacional – a empresa social. Deu-se, como refere Namorado uma “valorização das práticas sociais que, oriundas de outros tipos de entidades, se assemelham às que predominam no seio das organizações, em si próprias, abrangidas pela economia social” (2007, p. 2). A empresa social passa então a ser a unidade de análise eleita, estudada sob o prisma da inovação e do empreendedorismo mas necessariamente em contacto com a tradição e a influência dos modelos organizacionais existentes e suas estruturas de gestão. Como afirma Namorado “trata-se de adoptar como base um conjunto delimitado de organizações, fazendo-lhe corresponder a noção de economia social, mas aceitar abrir esse conjunto a realidades que lhe são exteriores, de modo a não o deixar cristalizar prematuramente” (2007, pp. 2-3).

Em face da emergência de novas realidades e da necessidade de integração destas como condição de evolução setorial, a empreendedorismo social configura nove critérios que, não sendo prescritivos no sentido de qualificarem uma iniciativa como sendo uma empresa social, reflectem as suas dimensões empreendedoras e sociais num arquétipo ideal (Defourny, 2001; Defourny & Nyssens, 2010). Assim uma empresa social, enquanto vertente organizacional do empreendedorismo social, deve ter, em termos do seu carácter económico e empreendedor: (1) Uma actividade contínua de provisão de produtos e/ou serviços (não se limitando a actividades de advocacia, *lobbying* ou distribuição de recursos financeiros a partir de fundos privados ou fundações); (2) Um elevado grau de autonomia (sendo governada segundo as bases de um projecto autónomo e não segundo directrizes de outros organismos públicos ou privados); (3) Um nível significativo de risco económico (fazendo depender a viabilidade financeira da capacidade dos seus membros e trabalhadores assegurarem os recursos adequados); (4) Uma quantidade mínima de trabalho assalariado (as actividades podem ser desenvolvidas com recursos não-monetários e com trabalho voluntário mas deverá haver um nível mínimo de trabalhadores profissionais).

Já em termos da sua dimensão social, as empresas sociais devem preencher os seguintes requisitos: (1) Ter um objectivo específico de benefício à comunidade ou a um determinado grupo; (2) Ser criada voluntariamente por parte de um grupo de cidadãos (ou seja, deve ser mantida uma dimensão colectiva ao longo do tempo, não obstante o papel importante das lideranças); (3) O poder de decisão não se basear na posse de capital (reportando-se ao princípio de “um membro, um voto”, o poder de voto não é distribuído de acordo com as participações de capital pelo que é dada a prioridade ao factor trabalho sobre o factor capital) (Navarro, 2010); (4) Ter uma natureza participativa e envolvente das partes interessadas (deve ser fomentada a representação e participação dos beneficiários, dos trabalhadores e de outras partes interessadas na gestão e nos processos de decisão da organização); (5) Ter uma distribuição limitada de lucros (evidencia-se o carácter central dos objectivos sociais ao impor um constrangimento na distribuição de lucros procurando-se, desta forma, desincentivar um comportamento típico de maximização do retorno financeiro).

Em suma, as empresas sociais, são “organizações privadas, autónomas e empreendedoras que providenciam 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 ora proibidas legalmente de distribuir lucros ou estão estruturadas de forma a excluir o lucro como objectivo principal” (Borzaga, Galera, Nogales, 2008). A partir desta delimitação do conceito, pode ser inferido que a atenção da escola europeia tem sido maior ao nível dos objectivos a que se dedica este tipo

emergente de organizações bem como dos seus aspectos mais ligados à gestão. Isto é, são conceptualizados os mecanismos organizacionais internos e externos que, obedecendo a uma estratégia e gestão participadas e orientadas para as partes interessadas, asseguram a perseguição de objectivos sociais (Defourny & Borzaga, 2001; Spear, 2006; Defourny & Nyssens, 2010) ao invés de ser colocada a tónica na dialéctica entre os diferentes tipos de gestão que surgem da distinção entre os sectores lucrativo e não lucrativo como corre sob algumas perspectivas norte-americanas, nomeadamente da escola empresarial (Defourny & Nyssens, 2010).

A corrente da economia solidária da america latina e, concretamente, a brasileira aproxima-se da escola da economia social europeia com as devidas especificidades espaço-temporais. Tal como afirma Singer, no caso europeu economia social é uma “economia de proximidade”. Trata-se de encontrar formas de resolução de novas problemas de exclusão social que recaem, frequentemente, em cuidar dos mais idosos, dos doentes, das crianças ou das famílias em risco, entre outros, como resultado directo da da crise social da Europa e falência de uma parte considerável do Estado Providência. No Brasil e na Argentina a economia solidária é um projecto revolucionário, sem que seja utópico. Aproxima-se do socialismo científico enquanto “combinação contraditória entre um projecto desejável e o esforço científico para descobrir para onde caminha a sociedade realmente existente” (Singer, (2005, p. 13). Surge como uma proposta alternativa de economia “que se pretende que se transforme de paliativo dos males do capitalismo em competidor do mesmo” (Singer, 2010, p. 121). Para tal, propõem-se que alcance níveis de eficiência comparáveis à economia capitalista mediante o apoio de serviços financeiros e científico-tecnológicos solidários. É exactamente esta questão que nos propomos tratar de seguida.

3. A trilha Metodológica: o caso do Brasil no enfoque político e legal

O caso brasileiro é emblemático do ponto de vista político-legal. Existe nos domínios legislativo e institucional uma orientação política assumida, desde 2003, para o incentivo ao empreendedorismo social. Até então a economia solidária não era mais do que um conjunto de iniciativas isoladas e fragmentadas no que diz respeito à sua inserção nas cadeias produtivas e nas articulações com o contexto nacional, regional e local. Dada a orientação política em prol do empreendedorismo social foi criada no âmbito federal a Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES) na dependência do Ministério do Trabalho e Emprego. Esta, por sua vez, surgida de pressões de iniciativas de base que, a partir do Primeiro Forum Social Mundial, ocorrido em Porto Alegre, em Janeiro de 2001, se organizam no actual Forum Brasileiro da Economia Solidária (FBES). Isso proporcionou, do ponto de vista político e institucional, condições para o crescimento e estruturação da economia solidária no Brasil com uma orientação nacional, associada à configuração de redes locais e a uma plataforma comum.

Assim sendo algumas medidas de política resultam de iniciativas do estado federal. Há mesmo medidas únicas a nível internacional, como é o caso da incubadoras tecnológicas das cooperativas populares baseada nos princípios da incubação do empreendedorismo convencional, que é promovida pelas universidades. Tem um potencial de aplicação e de sinergias incalculável quer pela diversidade de atores e de áreas de saberes que envolve, quer pelas dinâmicas que favorece nas comunidades locais que apesar de orientarem por posturas muito distintas parecem ser muito construtivas. Parecem ser mais atuantes em universidades de regiões mais desfavorecidas, onde a intervenção técnica por via da universidade e do seu potencial de saberes representa um valor inestimável. São as comunidades de base que estando organizadas em regimes de economia solidária mantem este desígnio de se criar um projeto de sociedade alternativo. Aqui reside quanto a nós a grande força do movimento da

economia solidária no Brasil: são iniciativas que se organizam na direção da “base para o topo” e obrigam o poder federal a reconhecê-las, ainda que não tendo o reconhecimento desejado. Contudo, dispõe desde de 2003 de uma linha de apoio financeira própria, o PRONINC. A FINEP e a Fundação Banco do Brasil, em parceria com SENAES decidem retomar a discussão sobre os rumos do PRONINC, iniciado em 1997, mas de alguma forma paralisado, até então, decidindo financiar novas incubadoras de cooperativas e dar apoio à manutenção das incubadoras em operação.

O estudo empírico em recorte das políticas de fomento da economia solidária e dos instrumentos de intervenção pública orientados para a promoção de iniciativas com perfil de empreendedorismo social que aqui apresentamos tem um carácter exploratório de uma *policy analysis* numa perspectiva institucional (Hudson & Lowe, 2004). Foi realizado através de uma metodologia de análise intensiva que recorreu quer à análise de documentos oficiais quer a de entrevistas semi-estruturadas (Tabela 1). Ambas incidiram sobre os documentos facilitados e os actores chave da SENAES, do FBES, Centro de Formação em Economia Solidária (CFES) e Instituto Marista para a Solidariedade. O tratamento de dados versou em análises de dados secundária e análise de conteúdo de depoimentos e categorial.

Tabela 1 – Atores chave entrevistados na área política

Instituição	Função
SENAES	Diretor do Departamento de Fomento à Economia Solidária
SENAES	Especialista em Política Pública e Gestão Governamental
SENAES	Técnico PRONINC
SENAES	Técnica Formação
CEFES	Coordenadora Nacional
CEFES	Técnica pedagógica
FBES	Coordenadora Nacional
FBES	Técnica para a área formativa
Instituto Marista de Solidariedade	Coordenadora Nacional

Fonte: a partir do estudo realizado

Os aspectos abordados no roteiro de entrevistas compreenderam questões abordando as seguintes perspectivas: o debate sobre empreendedorismo social (introdução ao debate sobre a pluralidade de conceitos e sua contextualização espaço-temporal: economia social, economia solidária, economia popular, empreendedorismo social com as representações do sujeito sobre a concepção de empreendedorismo social, economia solidária, economia popular e distinção percebida entre eles; justificativa da opção pela noção de economia solidária), o contexto político-legal com o detalhamento da criação do marco regulatório e normativo a partir da SENAES (orgânica do campo, papéis para cada uma das instituições e qual o nível territorial de atuação através de regulação/monitoramento; formulação de políticas; execução no terreno; incentivo/fomento; representação de interesses; formação).

A partir desta coleta de dados foi possível, desde já, desenhar duas perspectivas diferentes de apreensão do campo da economia solidária no Brasil, bem como das suas relações internas: a perspectiva veiculada pela SENAES, enquanto órgão político do Estado Federal e representante institucional; e a perspectiva veiculada pelo FBES, enquanto órgão político descentralizado e representante dos estados, municípios e locais junto da SENAES: a voz dos atores de terreno junto ao órgão central federal. As figura 1 e 2 a seguir esboçam as inter-relações existentes entre as diferentes esferas, instituições e entidades envolvidas.

Figura 1. A configuração do campo da economia solidária no Brasil: uma perspectiva do Estado Federal Brasileiro



Fonte: Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES) do Ministério do Trabalho e Emprego, 2011 (Documento)

Figura 2. A configuração do campo da economia solidária no Brasil: uma perspectiva do FBES



Fonte: Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES), 2011. (Documento)

As representações dos actores colectivos existentes no campo da economia solidária e as inter-relações que o FBES e a SENAES desenham são próximas, o que é sinal de convergência de posturas que nos parece bastante construtiva para proposta de construção de um projecto de sociedade alternativo, ainda que confinado a quem a ele pretenda aderir. Outro dado importante é aquele que remete para o peso da economia solidária em termos de despesas do orçamento de Estado. Segundo o Diretor do Departamento de Fomento à Economia Solidária,

“considerando o orçamento total da União é algo insignificante. Teria que fazer um calculo para chegar em algo como 0,0000000%. Não sei se vale a pena para você ter esse dado, dada a insignificância”

No caso do exercício de 2010:\ i) Orçamento Geral da União na Lei Orçamentária Anual (LOA): R\$ 1.766.021.794.352,00 (1,7 trilhão de reais); ii) Orçamento da SENAES em 2010 na LOA: R\$ 53.040.000,00 (53 milhões de reais); iii) Orçamento da ação do PRONINC em 2010 resultante de financiamento da SENAES, do MEC e da FINEP: R\$ 6.000.000,00 (6 milhões de reais)”.

O conceito de empreendedorismo social tal como definido na Europa e EUA, é uma representação recusada pelas instâncias políticas. A preferência do conceito de economia solidária aparece associada a um projeto de sociedade, rejeitando-se o conceito de empreendedorismo social porque conotado com o mundo empresarial e a uma perspectiva individualista do negócio social. Um único entrevistado afirma a necessidade de instrumentos de planejamento e gestão estratégica dos empreendimentos da economia solidárias para que se possa manter-se no terreno com uma função de integração de população excluídas do mercado formal de trabalho.

4. Conclusões Preliminares e pistas de reflexão futuras – o Caso Particular de Portugal

Do ponto de vista político-institucional, é possível avançar um conjunto de elementos conclusivos que permite instigar reflexões futuras de relevo. Apesar da experiência brasileira no domínio da economia solidárias ser robusta, é possível apontar-lhe algumas limitações que não favorecem o projeto de sociedade alternativo que é veiculado pelo discurso:

- proliferação de instâncias políticas federais, estaduais e locais e dificuldades de articulação sectorial e territorial;
- forte antagonismo constatado entre a entidade representativa do governo federal, SENAES e os órgãos de lobbies e de representação dos interesses dos atores no terrenos, particularmente o FBES. Parece-se tratar-se mais de uma relação de conflito aberto do que de cooperação, apesar da convergência de representações
- a lei do cooperativismo é um dos principais obstáculos apontados à eficácia da economia solidária. Afirma-se que a SENAES é “uma farsa” (relato de informante), e que o poder político no Brasil não está interessado em desenvolver a economia solidária, o que é confirmado se observar-se a verba do orçamento de estado federal destinada a este setor.

Em Portugal, por sua vez, a economia social caracteriza-se por uma realidade organizacional heterogénea, diferentemente representada no tecido institucional. É um sector que começa a ser alvo de atenção de políticas publicas apenas em 2010 com o programa do XVIII Governo constitucional na resolução do Conselho de Ministros nº 16/2010, que elege a economia social como sector de actuação prioritário para o relançamento da economia e promoção do emprego . Cria-se a CASES, Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (ex-INSCOOP), que é a entidade cooperativa de interesse público de responsabilidade

limitada, e órgão representativo do sector junto do poder estatal. No âmbito desta estratégia cria-se o Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES), que integra uma linha crédito bonificado e microcrédito e se orienta para o reforço das qualificações dirigentes e trabalhadores em geral. Simultaneamente é criado o Conselho Nacional para a Economia Social (CNES) – órgão consultivo de avaliação e acompanhamento para a dinamização da economia social por via das alterações legislativas

Apesar da diversidade e heterogeneidade da economia social em Portugal, partir de informação estatística relativamente dispersa, referente à última década, é possível fazer um retrato breve e aproximado das grandes famílias de organizações do sector⁸: as associações sem fins lucrativos (aproximadamente 1700, entre as quais se encontram as ONGD; as iniciativas emergentes como o comércio justo e o microcrédito, associações recreativas, culturais e desportivas, associações de bombeiros voluntários, entre outras); as instituições particulares de solidariedade social (IPSS) (cerca de 5000, entre as Santas Casas da Misericórdia e outras organizações da Igreja Católica); as cooperativas (que rondam as 3000, integrando as cooperativas de produção e de solidariedade social); as fundações (totalizam cerca 350); as mutualidades (próximas de 120) (Quintão, 2008).

A descrição realizada deixa antever um conjunto de organizações, umas com mais tradição histórica, como as cooperativas ou as sociedades mútuas que, apesar das suas vocações diferenciadas, configuram uma forma alternativa de aprofundar a democracia através de um modelo económico autogerido assente na autonomia e independência dos cooperantes ou associados. O designado subsector de mercado ou empresarial da economia social (CIRIEC, 2007, p. 7), prossegue lógicas económicas que se distinguem do modelo fundado no assalariamento da mão-de-obra, não se regendo pela procura de lucro, mas antes pela satisfação das necessidades de quem participa num formato de solidariedade colectiva.

Outras formas organizacionais mais recentes se configuram no terceiro sector, tais como as ONGD, as associações de desenvolvimento local e as IPSS, que ainda que imbuídas do mesmo tipo valores, diferenciam-se por estarem, nomeadamente, a exercer uma função supletiva do Estado Social. O Comité Económico e Social Europeu (CESE) designa-o de subsector “não mercado” da economia social (CIRIEC, 2007, p. 7).

De salientar, pela sua especificidade em Portugal, onde o Estado Social foi sempre frágil, as organizações com o estatuto de IPSS. Este estatuto, criado em 1979 e revisto em 1983⁹, visa enquadrar as organizações sem fins lucrativos que atuam na área da ação social, de forma a torná-las prestadoras de serviços à segurança social pública, regulando o seu funcionamento e a forma de financiamento. Esta opção vem dar cobertura à ideia veiculada por Amitai Etzioni de que o terceiro sector é “a melhor solução para garantir a prestação de bens públicos permitindo manter reduzido o aparelho do Estado” (*apud* Ferreira, 2009, p. 323). As práticas que as IPSS implementam assumem, frequentemente um cariz caritativo e assistencialista, enformadas por uma forte dependência em relação ao Estado ao darem cumprimento a atividades com finalidades de bem-estar colectivo ou público, que não encontram resposta nem por parte do sector capitalista, nem do sector público.

Restam as associações de tipo recreativas, culturais e desportivas, as quais tendem a trabalhar mais intensamente com base em voluntariado organizado para promover atividades educativas e de lazer, bem como outras organizações profissionais, sindicais, políticas e de defesa de direitos e causas colectivas resultantes da sociedade civil que se organiza para defesa de interesses comuns, assumindo-se em alguns casos como estruturas altamente profissionalizadas.

Globalmente, o sector manifesta um crescimento mais favorável do emprego do que os restantes sectores da atividades económica (Nunes, Reto, Carneiro, 2001)¹⁰. No Estudo da Ação Piloto “The Third System, Employment and Local Development” (Campbell, 1999), conclui-se que o terceiro sector representava 7,9% do emprego assalariado na União Europeia

e 1 a 2,5% em Portugal. Em 2001, estimava-se que 2,2% do emprego se concentrava no terceiro sector, tendo crescido nas IPSS cerca de 7,1% entre 1993 e 1995. O emprego criado, particularmente nas IPSS, mas igualmente em todo o tecido associativo e fundacional, intensifica uma tendência cada vez maior para o assalariamento no terceiro sector, por várias razões, entre elas a necessidade de profissionalização para uma prestação de serviços sociais eficiente e eficaz. Comparativamente, o subsector de mercado ou empresarial, criador de emprego próprio segundo um modelo de autogestão em empreendimentos colectivos e solidários tende a não se intensificar. Um estudo comparativo entre os 25 estados-membros realizado pelo Comité Económico e Social Europeu (Monzon & Chaves, 2005) revela uma taxa de emprego nacional no terceiro sector, nos anos de 2002 e 2003, da ordem dos 4,4%, o que representa um crescimento significativo, apesar de se tratar de uma incidência inferior à média da União Europeia que se situa nos 5,9%.

Independentemente, do estatuto jurídico, da configuração organizacional e gestionária, e da geração de pertença destas organizações, o setor configura-se como pólo da utilidade social (CIRIEC, 2007, p. 7) e criador de empregos nos países ocidentais. Orienta o seu funcionamento para a prestação de um serviço aos seus membros ou à comunidade com o objectivo de satisfazer necessidades das pessoas e não de remunerar investidores. Os princípios que, genericamente, o regem são os seguintes: a primazia das pessoas, do trabalho e do cumprimento da missão sobre o lucro; a autonomia na gestão face ao Estado e ao sector privado; a democraticidade interna, equidade e a transparência; a cooperação e a solidariedade, associada à não maximização do lucro, o qual é redistribuído ou reinvestido. Estes princípios transpostos para a problemática da responsabilidade organizacional corresponderiam a práticas de gestão conciliadores de objectivos, aspirações e expectativas das partes interessadas, sejam dirigentes ou trabalhadores, sejam cooperantes ou sócios, ou ainda clientes ou utentes, bem como fornecedores, comunidade e entidades governamentais e reguladoras

5. Referências Bibliográficas

Aglietta, M. 1982. *Régulation et crises du capitalisme - l'expérience des Etats Unis*, Calmann-Lévy: Paris. Boyer, R. 1985. *Flexibilités des marchés du travail et/ou recherche d' un nouveau rapport salarial?*, CEPREMAT, n° 8522: Paris.

Alvord, Sarah; Brown, David e Letts, Christine (2004), “Social Entrepreneurship and Societal Transformation”, *The Journal of Applied Behavioral Science*, n° 40, pp. 260-282.

Austin, James; Stevenson, Howard e Wei-Skillern, Jane (2006), “Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?” *Entrepreneurship Theory and Practice*, n° 30(1), pp. 1-22.

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

Borzaga, Carlo; Galera, Giulia e Nogales, Rocío (2008), *Social Enterprise - a new model for poverty reduction and employment generation*, UNDP Regional Bureau, United Nations Development Programme (UNDP) e EMES-European Research Network.

Boschee, J. e McClurg, J. (2003), *Towards a better understanding of social entrepreneurship: some important distinctions*, http://www.se-alliance.org/better_understanding.pdf.

Brouard, F. e Larivet, S. (2009), *Social entrepreneurship: definitions and boundaries*, Ottawa, Anser-Ares.

Boyer, R. (dir.). 1986. *La flexibilité du travail en Europe*. La Découvert: Paris.

Campbell, M., 1999. *The Third System, Employment and Local Development - Vol. I – Synthesis Report*. Policy Research Institute Leeds Metropolitan University: United Kingdom

CIRIEC. 2007. *A Economia Social na União Europeia*. Síntese do relatório elaborado a pedido do Comité Económico e Social Europeu (Empreendedorismo social) pelo Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre Economia Pública, Social e Cooperativa (CIRIEC): Portugal

Dart, Raymond (2004), “Being “Business-Like” in a Nonprofit Organization: A Grounded and Inductive Typology”, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, nº 33, pp. 290-310.

Defourny, Jacques, e Nyssens, Marthe (2010a), “Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences”, *Journal of Social Entrepreneurship*, nº 1(1), pp. 32-53.

Defourny, Jacques e Nyssens, Marthe (2010b), “Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector”, *Policy and Society*, nº 29, pp. 231-242.

Defourny, Jacques e Borzaga, Carlo (eds) (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London, Routledge.

Defourny, Jacques e Develtere, Patrick (1999), “The social economy: the worldwide making of a third sector”, in Defourny, Jacques; Develtere, P. e Fonteneau, B. (eds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Bruxelles, De Boeck & Larcier s.a.

Defourny, Jacques (2001), “Introduction - From third sector to social enterprise”, in Defourny, Jacques e Borzaga, Carlo (eds), *The Emergence of Social Enterprise*, London, Routledge.

Defourny, Jacques (dir) (2001), *Économie Sociale - enjeux conceptuels, insertion par le travail et services de proximité*, Bruxelles, Editions De Boeck & Larcier, s.a.

Dees, Gregory e Anderson, Beth (2006), “Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought”, *Business*, nº 1, pp. 39-66.

Dees, Gregory (ed), Emerson, J. e Economy, P. (2001), *Enterprising nonprofits: a toolkit for social entrepreneurs*, New York, John Wiley & Sons, INC.

Dees, Gregory (2001), *The Meaning of Social Entrepreneurship*, http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf

Dees, Gregory (2009), “Social Ventures as Learning Laboratories”, *Innovations*, pp. 11-15.

Drucker, Peter (1985), *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, NY, HarperBusiness.

Emerson, J. e 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.

Evers, Adalbert e Laville, Jean-Louis (2004), “Defining the third sector in Europe”, in Evers, Adalbert e Laville, Jean-Louis (eds), *The third sector in Europe*, UK, Edward Elgar.

Evers, Adalbert (2001), “The significance of social capital in the multiple goal and resource structure of social enterprises”, in J. Defourny, Jacques e Borzaga, Carlo (eds), *The Emergence of Social Enterprise*, London, Routledge.

Evers, Adalbert (2000), “Les dimensions sociopolitiques du tiers secteur. Les contributions théoriques européennes sur la protection sociale et l'économie plurielles”, *Sociologie du Travail*, nº 42, pp. 567-585.

Franco, R. C., Sokolowski, S. W., Hairel, E. M., *et.al*, 2005. *O sector não lucrativo português numa perspectiva comparada*. Faculdade de Economia e Gestão da Universidade Católica Portuguesa/Johns Hopkins University: Porto

Ferreira, Sílvia (2005), “O que tem de especial o empreendedor social? O perfil de emprego do empresário social em Portugal”, *Oficina do CES*, nº 223, pp. 1-43.

Gattani, A. S., Laville, J. -L., Gaiger, L. I. *et.al* (Coord.), 2009. *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Almedina: Coimbra.

Hoogendoorn, Brigitte; Pennings, Enrico e Thurik, Roy (2010), “What Do We Know about Social Entrepreneurship? An Analysis of Empirical Research”, *International Review of Entrepreneurship*, nº 8(2), pp. 1-42.

Hudson, John; Lowe, Stuart (2004) , *Understanding the policy process*, London, Policy Press.

Leadbeater, Charles (1996), *The Rise of the Social Entrepreneur*, London, Demos.

Mair, Johanna e Marti, Ignasi (2006), “Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight”, *Journal of World Business*, nº 41, pp. 36-44.

Martin, Roger e Osberg, Sally (2007), “Social Entrepreneurship: The Case for Definition”, *Social Innovation Review*, nº 5(2), pp. 27-39.

Massarsky, Cynthia e Beinhacker, Samantha (2002), *Enterprising nonprofits: Revenue generation in the nonprofit sector*, Yale School of Management- The Goldman Sachs Foundation Partnership on Nonprofit Ventures.

Mello, S.L, 2007. Apresentação. Mello, S.L Sígolo, V.M.; Barbieri, E. M., *Economia Solidária e Auto-gestão*, NESOL-USP: São Paulo, p. 7-10.

Mulgan, Geoff (2007), *Social innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated*, Skoll centre for social entrepreneurship, Working paper.

Navarro García, Fernando (2010), *Responsabilidad Social Corporativa: Teoría y práctica*, Madrid, ESIC Editorial.

Nicholls, Alex (ed.) (2006), *Social Entrepreneurship: New models of sustainable social change*, Oxford, Oxford University Press.

Namorado, Rui. (2007). *Renovar os quadros jurídicos da economia social?* Oficina do CES, 293.

Noya, Antonella (2010), *Entrepreneurship and innovation*, Paris, OCDE.

Peredo, Ana e Mclean, Murdith (2006), “Social entrepreneurship: A critical review of the concept”, *Journal of World Business*, nº 41, pp. 56-65.

Quintão, C. 2007a. “Empresas de Inserción y empresas sociales en Europa”, in *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 59, Octubre 2007, CIRIEC

Parlamento Europeu. *Resolução do Parlamento Europeu, de 19 de Fevereiro de 2009, sobre o terceiro sector* (2008/2250(INI)). [Consult. 01 Jun. 2009]. Disponível em http://www.inscoop.pt/Inscoop/comunicacao/docs/Resolucao_do_Parlamento_Europeu.pdf

Say, J-B (2001 [1803]), *Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*, Boston, Adamant Media Corporation.

Schumpeter, Joseph (1950), *Capitalism, Socialism and Democracy*, 3rd ed, New York, Harper-Collins.

Shane, Scott e Venkataraman, Sankaran (2000), “The promise of entrepreneurship as a field of research”, *Academy of Management Review*, nº 25(1), pp. 217–226.

Schumpeter, Joseph (1996 [1905-1950]) *Essays: managers, innovation, bussiness cycles and capitalism evolution* (Ensaios: empresários, inovação, ciclos de negócio e evolução do capitalismo), Oeiras, Celta Ed.

Sígolo, V.M.; Barbieri, E.M. 2007. *Apresentando autores e textos*. Mello, S.L, Sígolo, V.M.; Barbieri, E. M., *Economia Solidária e Auto-gestão*, NESOL-USP: São Paulo, p. 11-18.

Singer, Paul (2005) *Introdução* in MELLO, Sylvia Leser de, *Economia Solidária, Auto-gestão. Encontros internacionais*, Núcleo de Economia Solidária da Universidade de São Paulo (NESOL), Incubadora Tecnológica das Cooperativas Populares da da Universidade de São Paulo (ITCP- USP), PW Gráficos e Editores Associados, São Paulo. pp. 9-16

Spear, Roger (2006), “Social entrepreneurship: a different model?”, *International Journal of Social Economics*, nº 33(5/6), pp. 399-410.

Weerawardena, J. e Mort, G. (2006), “Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model”, *Journal of World Business*, nº 41, pp. 21-35.

Young, Rowena (2006), “For what it is worth: Social value and the future of social entrepreneurship” in Nicholls, Alex (ed.) *Social Entrepreneurship: New models of sustainable social change*, Oxford, Oxford University Press.

Sítios electrónicos

FiNEP http://www.finep.gov.br/o_que_e_a_finep/a_empresa.asp?codSessaoOqueeFINEP=2.
Acedido a 13.11.2010

Sítio PRONINC : <http://www.finep.gov.br/programas/proninc.asp> Acedido a 13.11.2010

¹ Os expoentes máximos são R. Boyer (1985 e 1986) e M. Aglietta (1982)

² Earned Income School of Thought (Defourny & Nyssens, 2010a)

³ Innovation School of Thought (Defourny & Nyssens, 2010a)

⁴ Commercial Non-Profit approach (Borzaga e Defourny, 2010a)

⁵ Mission Driven business approach (Borzaga e Defourny, 2010a)

⁶ Uma das principais conclusões de um estudo levado a cabo pelo CIRIEC (in Noya, 2010) remete para a importância da vertente humana e económica da Economia Social: empregando mais de 11 milhões de pessoas o que equivale a 6% da população activa da UE.

⁷ EMES stood for ‘Emergence des Entreprises Sociales en Europe’ – i.e. the title in French of the vast research project carried out from 1996 through 2000 by the network. The acronym EMES was subsequently retained when the network decided to become a formal international association and went on to conduct other research projects on social enterprises and, more broadly, on the third sector as a whole. Nowadays, the EMES European Research Network brings together ten university research centres and individual researchers specialized in these fields throughout Europe (Defourny & Borzaga, 2010a).

⁸ Para um maior desenvolvimento das características das diferentes formas organizativas em Portugal v. Nunes, Reto e Carneiro (2001) e Quintão (2007).

⁹ As IPSS são reguladas pelo Decreto Lei nº 119/83, de 25 de Fevereiro.

¹⁰ É difícil indicar com exactidão o número de organizações do terceiro sector e seu contributo para o emprego, porém são vários os estudos internacionais que, apesar de revelarem números diferentes, apontam para um crescimento quer das organizações, quer do emprego criado. Para um maior desenvolvimento ver igualmente Campbell, (1999); Franco, Sokolowski, Hairel, *et al* (2005); Parlamento Europeu (2009).