

Medição de Impacto Social do Programa “Grow Innovation” da IRIS – Incubadora Regional de Inovação Social:

Entre o Confronto com as Exigências da
Inovação e Empreendedorismo Social e o
Apoio à Capacitação para o fazer.

Tiago João Ferreira Monteiro

M

2020



Universidade do Porto
Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação

**MEDIÇÃO DE IMPACTO SOCIAL DO PROGRAMA “GROW
INNOVATION” INCUBADORA REGIONAL DE INOVAÇÃO SOCIAL:
ENTRE O CONFRONTO COM AS EXIGÊNCIAS DA INOVAÇÃO E
EMPREENDEDORISMO SOCIAL E O APOIO À CAPACITAÇÃO PARA O FAZER.**

Tiago João Ferreira Monteiro

Novembro 2020

Dissertação apresentada no Mestrado Integrado de Psicologia,
Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade
do Porto, orientada pelo Professor Doutor *Rui Nuno Guedes Serôdio*
(FPCEUP).

AVISOS LEGAIS

O conteúdo desta dissertação reflete as perspectivas, o trabalho e as interpretações do autor no momento da sua entrega. Esta dissertação pode conter incorreções, tanto conceptuais como metodológicas, que podem ter sido identificadas em momento posterior ao da sua entrega. Por conseguinte, qualquer utilização dos seus conteúdos deve ser exercida com cautela.

Ao entregar esta dissertação, o autor declara que a mesma é resultante do seu próprio trabalho, contém contributos originais e são reconhecidas todas as fontes utilizadas, encontrando-se tais fontes devidamente citadas no corpo do texto e identificadas na secção de referências. O autor declara, ainda, que não divulga na presente dissertação quaisquer conteúdos cuja reprodução esteja vedada por direitos de autor ou de propriedade industrial.

O presente trabalho foi desenvolvido no âmbito dos seguintes projetos:

MIS.IRIS – Medição de Impacto social da IRIS (Incubadora Regional de Inovação Social), desenvolvido pelo SINCLab – Social Inclusion Laboratory, Grupo de Investigação da Faculdade de Psicologia da Universidade do Porto, e promovido e cofinanciado pelas seguintes entidades: Portus Park - Associação do Parque de Ciência e Tecnologia do Porto; IBEI – Instituto do Banco Europeu de Investimento; Portugal Inovação Social.

GROW.UP - Crescer em Regiões de Fronteira em Portugal: Jovens, Percursos Educativos e Agendas (PTDC/CED-EDG/29943/2017) é financiado pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), através do Programa Operacional Regional do Norte (NORTE 2020) do PORTUGAL 2020, e Fundação para a Ciência e a Tecnologia, IP (FCT).

AGRADECIMENTOS

A entrega desta dissertação de mestrado, para mim, representa mais do que o simples fechar de um ciclo. É o culminar de 5 anos de trabalho, esforço e dedicação, mas também de momentos inesquecíveis, de amizades e de novas conquistas. Assim, resta-me agradecer:

Aos meus Pais, pelas palavras certas nos momentos em que precisei delas, pelos ensinamentos e por toda a confiança que sempre me transmitiram. A eles, que nos momentos bons partilharam as minhas conquistas como se das suas próprias conquistas se tratassem, e que nos momentos menos bons, foram a âncora que não me deixou ir ao fundo. Um obrigado do tamanho do mundo.

Aos meus avós e restante família, por estarem sempre presentes. Obrigado pelo amor e carinho.

Aos meus amigos, João, Luana, Pedro, Miguel, Rui, Francisca, David e Tiago, por todas as histórias que vivemos juntos, por todos os obstáculos que me ajudaram a superar, e acima de tudo, por me permitirem o privilégio de crescer como pessoa a vosso lado.

Ao meu orientador, Professor Doutor Rui Serôdio, por tudo o que me ensinou, pela paciência e flexibilidade, e pelo espírito positivo que sempre o caracterizou ao longo do processo de escrita desta dissertação.

Por fim, *a todos/as os/as colegas* com que tive o prazer de colaborar e partilhar ideias ao longo destes anos.

RESUMO

O presente trabalho foi desenvolvido no contexto de uma parceria entre a Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade do Porto, através do SINCLab – Social Inclusion Laboratory, e a IRIS - Incubadora Regional de Inovação Social.

O objetivo dessa parceria foi o desenvolvimento de uma investigação aplicada à Medição de Impacto Social (MIS) do programa Grow Innovation. Este programa foi concebido de forma a que empreendedores sociais pudessem beneficiar de todas as condições necessárias para potenciar os seus projetos e iniciativas. Simultaneamente, era-lhes proporcionada a oportunidade de serem parte integrante de uma comunidade vocacionada para a Inovação e Empreendedorismo Social (IES).

Adotou-se uma abordagem de investigação sustentada em pressupostos da Psicologia Social Aplicada e utilizou-se uma metodologia quasi-experimental com as 54 pessoas que participaram no Grow Innovation. Um grupo delas estava envolvido no subprograma de Incubação e outro no de Aceleração.

Na MIS foram empregues várias medidas de autoatribuição de características pessoais e outras competências associadas à IES, e também, medidas relacionadas diretamente com os projetos e as equipas que os desenvolvem.

Os resultados da MIS demonstram que, de uma forma geral, o programa Grow Innovation teve um impacto significativo e positivo nas diferentes medidas consideradas. Tal impacto verifica-se na capacitação destas/es inovadora/es e empreendedoras/es sociais, com ferramentas que possibilitam uma melhor análise crítica de todas as componentes que são importantes para o sucesso dos seus projetos.

À primeira vista poderia concluir-se que o impacto verificado nas autoatribuições relativamente às competências pessoais e condições reunidas pelos seus projetos, seria negativo. Contudo, este impacto é o resultado do confronto com as exigências do desenvolvimento, implementação e sustentabilidade futura de projetos de IES, algo a que não tinham acedido antes do seu envolvimento no Grow Innovation. Este confronto tenderá a acontecer de forma “desprotegida” face ao contexto e condições reais em que os projetos são desenvolvidos, enquanto que aqui aconteceu no contexto de capacitação proporcionado pela IRIS.

Palavras-chave: Medição de Impacto Social; Psicologia Social Aplicada; Inovação e Empreendedorismo Social; IRIS – Incubadora Regional de Inovação Social

ABSTRACT

The following work was developed in the context of a partnership between the Faculty of Psychology and Education Sciences of the University of Porto, through the SINCLab – Social Inclusion Laboratory, and IRIS - Regional Incubator for Social Innovation.

The goal of this partnership was the development of an applied research to Social Impact Measurement of the intervention program designated by “Grow Innovation”, designed by IRIS so that social entrepreneurs could benefit from all the necessary conditions to enhance their projects and initiatives. At the same time, they were given the opportunity to be part of a community dedicated to Innovation and Social Entrepreneurship.

We adopted a research approach based on assumptions of Applied Social Psychology and a quasi-experimental methodology was used with the 54 people who participated on the Grow Innovation program. A group of them was involved in the Incubation subprogram and another in the Acceleration subprogram.

Several measures of self-attribution of personal characteristics and other skills associated with innovation and social entrepreneurship were used to measure the social impact, as well as measures directly related to the projects and teams that develop them.

Results show that, in general, the Grow Innovation program had a significant and positive impact on the different measures considered. Such impact is verified in the empowerment of these innovative and social entrepreneurs, with tools that allow a better analysis of all the components that are important for the success of their projects.

At first glance, it could be concluded that the impact on self-attribution related to personal skills and conditions gathered by their projects would be negative. However, this impact is the result of a direct confrontation with the obstacles of the development, implementation and future sustainability of projects, something they had not accessed before their involvement in the Grow Innovation program. This confrontation will tend to happen in an “unprotected” way due to the real context and conditions in which the projects are developed, whereas here it happened in a safe context of development provided by IRIS.

Keywords: Social Impact Measurement; Applied Social Psychology; Social Innovation and Entrepreneurship; IRIS - Incubadora Regional de Inovação Social

RESUMÉ

Le présent travail a été développé dans le cadre d'un partenariat entre la Faculté de psychologie et des sciences de l'éducation de l'Université de Porto, à travers SINCLab - Laboratoire d'inclusion sociale, et l'incubateur régional pour l'innovation sociale (IRIS).

L'objectif de ce partenariat était de développer une enquête appliquée à la mesure de l'impact social (SIG) du programme Grow Innovation. Ce programme a été conçu pour que les entrepreneurs sociaux puissent bénéficier de toutes les conditions nécessaires pour valoriser leurs projets et initiatives. Dans le même temps, ils ont eu l'opportunité de faire partie d'une communauté dédiée à l'innovation et à l'entrepreneuriat social (HEI).

Nous avons adopté une approche de recherche basée sur des hypothèses de psychologie sociale appliquée et une méthodologie quasi expérimentale a été utilisée avec les 54 personnes qui ont participé à Grow Innovation. Un groupe d'entre eux a été impliqué dans le sous-programme Incubation et un autre dans le sous-programme Accélération.

Au MIS, plusieurs mesures d'auto-attribution de caractéristiques personnelles et d'autres compétences associées à l'EES ont été utilisées, ainsi que des mesures directement liées aux projets et aux équipes qui les développent.

Les résultats du SIG montrent qu'en général, le programme Grow Innovation a eu un impact significatif et positif sur les différentes mesures envisagées. Cet impact se vérifie dans la formation de ces entrepreneurs innovants et sociaux, avec des outils qui permettent une meilleure analyse critique de toutes les composantes importantes pour la réussite de leurs projets.

À première vue, on pourrait conclure que l'impact vérifié sur les auto-affectations par rapport aux compétences personnelles et aux conditions rassemblées par leurs projets, serait négatif. Cependant, cet impact est le résultat de la confrontation aux exigences du développement, de la mise en œuvre et de la durabilité future des projets EES, ce à quoi ils n'avaient pas eu accès avant leur implication dans Grow Innovation. Cette confrontation aura tendance à se dérouler de manière «non protégée» face au contexte et aux conditions réels dans lesquels les projets sont développés, alors qu'ici elle s'est déroulée dans le cadre de formations dispensées par IRIS.

Mots clés: Mesure de l'impact social; Psychologie sociale appliquée; Innovation et entrepreneuriat social; IRIS - Incubateur régional d'innovation sociale

ÍNDICE

Introdução	1
1. Psicologia Social básica e Psicologia Social Aplicada	2
1.1. Os diferentes papéis do/a psicólogo/a na psicologia social aplicada	3
1.2. O/A Psicólogo/a como influenciador/a de políticas sociais	4
1.3. A importância da avaliação do impacto das intervenções	6
2. Empreendedorismo, Inovação e Medição do Impacto Social	9
2.1. Impacto Social e a sua Medição	10
3. O papel das Incubadoras no contexto da inovação e empreendedorismo social	13
3.1. A IRIS - Incubadora Regional de Inovação Social	14
4. Estudo Empírico: Medição do Impacto Social da IRIS	16
4.1. Método	17
4.1.1. Participantes	17
4.1.2. Procedimento e Plano do Estudo	18
4.1.3. Medidas Dependentes	19
4.1.4. Resultados	21
4.1.4.1. Caracterização do/a Empreendedor/a Social: IES - um contexto de “mulheres, jovens e qualificadas”	21
4.1.4.2. Desenvolvimento do Projeto, Formação Académica-Base e Formação em IES: O Contraste entre Pessoas e Projetos/Equipas	23
4.1.4.3. As mudanças suscitadas pelo programa Grow Innovation na autoperceção enquanto pessoas Inovadoras e Empreendedoras Sociais	27
Discussão e Conclusão	31
Referências Bibliográficas	36
Anexos	40

INTRODUÇÃO

O presente trabalho foi desenvolvido no âmbito de um projeto de investigação aplicada desenvolvido pelo SINCLab – Social Inclusion Laboratory (Grupo de Investigação da FPCEUP) cujo objetivo foi a Medição de Impacto Social (MIS) da atividade desenvolvida pela IRIS - Incubadora Regional de Inovação Social. Apresenta-se aqui o conjunto de resultados relativos ao impacto social do programa Grow Innovation, junto de dois grupos de empreendedoras/es sociais que participaram ora na vertente de aceleração ora na de incubação.

Em linha com a abordagem conceptual anteriormente apresentada, desenvolveu-se um estudo sustentado em pressupostos da Psicologia Social Aplicada e utilizou-se uma metodologia quasi-experimental num design Pré-Teste e Pós-Teste que adiante apresentaremos em detalhe.

No primeiro capítulo discute-se o contraste, tanto conceptual como “prático”, entre a designada Psicologia Social Básica ou Fundamental e a Psicologia Social Aplicada. Aqui são explicados os objetivos, os valores centrais e as metodologias que ambas utilizam na investigação que preconizam, assim como as semelhanças e diferenças entre elas. Ainda neste capítulo elabora-se ainda acerca de vários papéis que podem ser assumidos por um psicólogo social que faça investigação aplicada, nomeadamente a influência que este pode ter na elaboração de políticas sociais. Discute-se ainda acerca da importância da avaliação do impacto das intervenções, enquanto área relevante neste domínio de investigação aplicada.

No capítulo 2 explora-se a temática da inovação e do empreendedorismo social, bem como o carácter estratégico da medição do impacto social neste domínio. No seguimento desta abordagem, discute-se no capítulo 4 se o papel das designadas “incubadoras”, nomeadamente a sua importância na promoção da inovação e do empreendedorismo social. Apresenta-se também aqui, de modo muito sucinto, a entidade cuja atividade é alvo de medição de impacto social, a IRIS – Incubadora Regional de Inovação Social.

Segue-se um capítulo dedicado à apresentação de resultados do estudo de MIS ao programa “Grow Innovation”, os quais se discutem no último capítulo, onde também se apresentam conclusões gerais emanadas do estudo empírico realizado.

1. PSICOLOGIA SOCIAL BÁSICA E PSICOLOGIA SOCIAL APLICADA

Devido à vasta área de interesses dos/as psicólogos/as sociais, não é fácil chegar a uma definição formal de psicologia social, no entanto, segundo Lodzinski, Motomura, e Schneider (2005) a **psicologia social (básica)** é uma ciência que procura perceber como é que as pessoas se relacionam e influenciam mutuamente, como é que pensam umas sobre as outras e quais os sentimentos que despertam nas suas interações sociais. Dada esta definição, pode questionar-se sobre em que é que consiste efetivamente “perceber” estes fenómenos da psicologia social. Em ciência, “perceber” um fenómeno traduz-se na realização de 4 objetivos: descrição, predição, determinação da causalidade e explicação (Cozby, 2009). Partindo da definição inicial, percebe-se que este ramo da psicologia preocupa-se em estudar praticamente qualquer interação social (Schneider, Gruman, & Coutts, 2012).

O facto de ser uma ciência, implica que a psicologia social se baseie num método científico, e também, em determinados valores nucleares. No que concerne aos métodos de investigação utilizados, estes dependem de testes empíricos, ou seja, requerem uma observação sistemática para avaliar as ideias e as proposições iniciais. Relativamente aos valores nucleares, que devem estar presentes na base desta investigação científica, estes são essencialmente cinco: precisão, objetividade, ceticismo, mente aberta e, acima de tudo, ética. Os quatro primeiros garantem que as descobertas efetuadas refletem fidedignamente o fenómeno em estudo. O último remete-nos para um comportamento digno por parte dos investigadores - não alterar os resultados obtidos, por exemplo (Schneider et al., 2012).

A **psicologia social aplicada**, por outro lado, é considerada uma parte de um todo maior, que é a psicologia social dita “básica”. Esta corresponde ao emprego das teorias, princípios e métodos da psicologia social para compreender problemas sociais e, ao mesmo tempo, desenvolver estratégias de intervenção que permitam dar resposta a esses mesmo problemas (Oskamp, 1984).

Segundo a opinião de Schneider et al. (2012), é a preocupação com o desenvolvimento de estratégias de intervenção que é exclusivo da psicologia social aplicada e é isso que a destaca como um ramo diferente da psicologia social.

A psicologia social aplicada baseia-se no método científico e é guiada pelos mesmos valores centrais da psicologia social básica. Os 4 objetivos da psicologia social estão também aqui presentes, no entanto, na “aplicada” é preciso considerar-se um quinto objetivo: controlo (Christensen, 2004; Goodwin, 2003). Em ciência, controlo significa poder

manipular condições de forma a provocar mudanças num determinado fenómeno, o que na prática, se traduz em desenvolver estratégias para mudar as vidas das pessoas.

Segundo Oskamp e Schultz (1998), a aplicação de teorias científicas na resolução de problemas sociais apresenta-se como uma vantagem, já que estas teorias fornecem ideias que ajudam, por um lado, a guiar investigação e, por outro, ajudam a compreender as descobertas efetuadas por serem demonstradas em diversos contextos. Ao tornarem específicas as variáveis ou condições que devem ser controladas e/ou manipuladas de forma a atingir os objetivos desejados, permitem a criação de uma base necessária para a predição de eventos futuros (Oskamp & Schultz, 1998).

Assim, de uma maneira geral, em linha com estas ideias, pode afirmar-se que a psicologia social básica e a aplicada diferem em dois pontos cruciais: **(1)** os psicólogos/as sociais que fazem investigação “básica” preocupam-se em desenvolver teorias e em testá-las. Estas teorias podem conduzir a estudos práticos, mas apenas com o objetivo de perceber as causas de um determinado fenómeno. Por outro lado, os/as psicólogos/as sociais que fazem investigação aplicada focam-se em desenvolver intervenções para resolver determinados problemas sociais. **(2)** os/as primeiros/as seguem uma abordagem dedutiva, ou seja, partem de uma determinada teoria e tentam perceber de que forma esta pode ser usada para compreender fenómenos ou comportamentos sociais. Os/as segundos/as favorecem uma abordagem indutiva, isto é, partem de um problema social específico e procuram conhecimento científico que os/as ajude a desenvolver intervenções sociais de forma a resolver esse problema ou mesmo, na melhor das hipóteses, políticas sociais globais que visam a supressão do mesmo.

1.1. Os diferentes papéis do/a psicólogo/a na psicologia social aplicada

Os/as psicólogos/as sociais que realizam investigação aplicada podem assumir vários papéis (Schneider et al., 2012). Abaixo apresentam-se alguns exemplos:

Investigador/a: O/a psicólogo/a social realiza pesquisas sobre problemas sociais e práticos. Ou seja, o/a psicólogo/a procura entender estes problemas por meio da aplicação dos valores e estratégias de investigação incorporados no método científico. Assim, no papel de investigador/a, o/a psicólogo/a social aplicado/a funciona de maneira semelhante a outros cientistas sociais.

Designer de programas/intervenções: Usando a teoria e as conclusões de investigações existentes, o/a psicólogo/a social aplicado/a pode estar envolvido/a no

desenvolvimento ou aprimoramento de intervenções projetadas para resolver ou melhorar problemas sociais e práticos. Como observado por Fisher (1982), esse papel combina teoria, investigação e prática.

Avaliação de programas/intervenções: Como investigador/a (ou avaliador/a de programas), o/a psicólogo/a social aplica métodos de investigação para avaliar o processo e os resultados das intervenções (por exemplo, programas e políticas sociais).

Consultor/a: Muitos/as psicólogos/as sociais aplicados/as servem como consultores/as para grupos, organizações ou comunidades. No papel de consultor/a, o/a psicólogo/a usa a sua experiência em processos sociais e teoria social, para ajudar os clientes a resolver dificuldades específicas que estes possam enfrentar.

Investigador/a de ação: Ao desempenhar este papel, o/a psicólogo/a social aplicado/a trabalha em estreita colaboração com uma organização ou um grupo comunitário para resolver um problema específico. Isto é realizado através de um ciclo colaborativo de recolha e interpretação de dados, levando ao desenvolvimento de estratégias de ação apropriadas.

Advocação: No papel de “advocante” (do inglês *advocate*, o/a psicólogo/a social aplicado/a funciona dentro da área política. Como afirma Fisher (1982), “o advocante usa a sua experiência para pressionar mudanças sociais, geralmente em colaboração com um grupo, *lobby* ou instituição específica que trabalha para mudar algum aspeto do sistema sociopolítico”.

1.2. O/A Psicólogo/a como influenciador/a de políticas sociais

No que toca a este último ponto referido – advocação (*advocacy* no inglês) – os/as psicólogos/as sociais que realizam investigação aplicada recorrem ao conhecimento por eles/as produzido ou já existente, e utilizam-no na prática, como resposta aos mais variados problemas ou fenómenos sociais. Este conhecimento pode também ser aplicado diretamente pelos/as responsáveis pela elaboração de políticas na resolução de problemas sociais ou, por outro lado, pode ser usado para sensibilizar para novas questões e/ou redefinir a natureza de problemas específicos, ajudando assim a determinar a agenda pública (Sadava & McCreary, 1997). Independentemente da origem das evidências da investigação, o desenvolvimento de intervenções nas quais estão envolvidos/as psicólogos/as sociais aplicados/as, terão bases científicas bastante sólidas (Schneider et al., 2012).

Dois presidentes da *American Psychology Association* (APA), DeLeon e Zimbardo, desafiaram os/as psicólogos/as a tornarem-se mais envolvidos/as no desenvolvimento de políticas públicas. Zimbardo notou que muitos dos problemas que afetavam os EUA tinham causas ou consequências psicológicas e, passo a citar “os psicólogos precisam de ser ouvidos e de estar na mesa dos líderes influentes e dos legisladores pois, os psicólogos têm mais a dizer sobre estes problemas do que membros de qualquer outra disciplina” (Zimbardo, 2002, *cit in* Schneider et al., 2012).

O processo de concretizar as leis e torná-las uma realidade ocorre através da implementação de intervenções que têm como objetivo colmatar necessidades reais. Uma intervenção pode ser definida como uma estratégia (ou um processo) que tem o propósito de influenciar as pessoas no sentido de estas melhorarem o seu funcionamento em relação a um determinado problema social. As intervenções podem ser realizadas a vários níveis (individual, grupal, organizacional ou comunitário), no entanto, pode dizer-se que, ultimamente, são direcionadas para os indivíduos pois, para ocorrer uma mudança, seja a que nível for, são as pessoas que têm que mudar primeiro (Schneider et al., 2012).

Como é possível constatar, a psicologia social pode contribuir tanto para o desenvolvimento de políticas como para o desenvolvimento de intervenções. A diferença entre política e intervenção reside no facto da política se referir a um curso geral de ação levado a cabo por uma organização, enquanto que uma intervenção se refere às ações concretas (ou seja, atividades do programa) que a organização escolhe adotar para implementar a política (Lodzinski et al., 2005). O processo de transformação do conhecimento científico em políticas sociais raramente acontece de forma direta. Existem vários fatores identificados que impedem o uso de conhecimento na tomada de decisões políticas (Hennigan et al., 1980), incluindo **(1)** falhas na comunicação entre investigadores e formuladores de políticas, no que toca às descobertas científicas realizadas; **(2)** pressões temporais que prejudicam a completa assimilação das evidências de uma investigação; **(3)** resistência à mudança decorrente do conforto com o *status quo*; **(4)** pressões por parte dos *stakeholders* cujas posições não estão de acordo com a evidência científica, e por aí adiante. No caso do desenvolvimento de intervenções, a rota do conhecimento para a prática é mais direta, pois é provável que haja menos obstáculos para a sua aplicação do que na política social.

Desta forma, é possível verificar que o trabalho do/a psicólogo/a social vai muito além da aplicação do seu conhecimento, podendo este/a também assumir o papel de influenciador/a político/a.

1.3. A importância da avaliação do impacto das intervenções

Segundo Oskamp & Schultz (1998), o processo de design e implementação de uma intervenção rege-se pelo cumprimento de 4 passos que refletem a abordagem geral de resolução de problemas adotada por muitas áreas da psicologia aplicada: **(1)** identificação do problema, **(2)** encontrar uma solução, **(3)** definição de objetivos e desenho da intervenção e **(4)** implementação (Schneider et al., 2012). No entanto, tal como referiu (e bem!) Lodzinski (1995), um bom design de uma intervenção inclui obrigatoriamente um plano de avaliação. Donald Campbell, uma das principais figuras no que toca ao design de investigações nas ciências sociais, falou com frequência sobre a necessidade de avaliação de programas. A proposta de Campbell foi motivada pelo reconhecimento de que, independentemente do quão cuidadosamente concebida e convincente seja uma hipótese, é apenas uma proposição até que o programa seja realmente projetado, implementado e avaliado (Schneider et al., 2012).

A responsabilidade dos/as psicólogos/as sociais aplicados/as não termina com um desenho cuidadoso, baseado em conhecimento científico, de estratégias de intervenção, mas estende-se, por razões científicas e éticas, à avaliação das consequências e impactos das intervenções (Schneider et al., 2012).

No que toca às razões científicas, estas partem da necessidade de se testar as suposições teóricas subjacentes às intervenções. Se a intervenção for implementada tal como foi desenhada, o seu grau de eficácia permite avaliar o racional teórico no qual esta se baseia.

Por outro lado, no que toca à ética, (Royse, Thyer, Padgett, & Logan, 2006) listaram 14 grandes problemas sociais (por exemplo, abuso de substâncias, pobreza, desemprego, violência doméstica, gravidez na adolescência, analfabetismo, etc.) e constataram que, para cada problema existente nos Estados Unidos, existem centenas de programas para os solucionar. A existência de muitos programas traduz-se em milhões de destinatários cujas vidas são afetadas pelas atividades do programa de várias maneiras (por exemplo, física, social, educacional, psicológica e económica). Enquanto que os objetivos de tais programas passam por melhorar o funcionamento dos/a seus/uas destinatários/as, o único meio

apropriado de garantir que eles o façam é através da avaliação. É neste contexto que entra a responsabilidade ética. Os/as investigadores/as devem garantir que os/as beneficiários/as da intervenção estão efetivamente a receber os benefícios esperados e, para além disso, é também importante salvaguardar que não surjam consequências negativas indesejáveis (Schneider et al., 2012).

Para além da responsabilidade científica e ética subjacente à avaliação das intervenções ou programas, é importante que exista também uma responsabilidade financeira. É imperativo tomar em conta estudos científicos que suportem as intervenções propostas, de forma a que não haja desperdício de fundos monetários. Royse et al. (2006) deram o exemplo de uma campanha antidrogas patrocinada pelo governo e disseminada através da comunicação social. No entanto, essa campanha foi iniciada quando "não havia estudos bem controlados que demonstrassem que as campanhas dos media seriam eficazes na mudança de comportamentos". Este exemplo destaca claramente a necessidade de avaliações rigorosas sobre a eficácia dos programas e intervenções.

Em suma, o desenvolvimento ou a melhoria dos programas ou intervenções, pode ser visto como a principal razão para a avaliação dos mesmos. De facto, as três razões para a avaliação mencionadas anteriormente encaixam-se no desenvolvimento do programa, procurando garantir que estes **(1)** sejam baseados em premissas teóricas testadas empiricamente, **(2)** sejam conduzidos com salvaguardas éticas apropriadas e **(3)** tenham uma taxa satisfatória de benefícios e custos (Schneider et al., 2012).

A literatura refere três tipos distintos de avaliação. **(1) Avaliação do processo:** é realizada para determinar se o programa atingiu o seu público-alvo (conforme identificado na hipótese da intervenção) e se as atividades do programa (conforme descritas no modelo lógico do mesmo) foram implementadas da maneira prevista. Basicamente, pretende dar resposta à seguinte pergunta: O programa está a ser implementado da maneira como foi planeado? (Posavac & Carey, 2007) **(2) Avaliação de resultados:** geralmente é realizada após a avaliação do processo e avalia até que ponto um programa atinge os seus objetivos. Essencialmente, o objetivo primordial de uma avaliação de resultados é determinar se a melhoria esperada ocorre entre os destinatários do programa como resultado da exposição às suas atividades (idem). **(3) Avaliação do desenvolvimento:** os/as investigadores/as também reconhecem o importante papel que a avaliação pode desempenhar no apoio ao processo de inovação e aprendizagem dentro de uma organização (Patton, 1994). Este tipo de avaliação pode ser usado quando as intervenções estão num estado embrionário de

inovação ou em situações de alta complexidade, onde as causas e soluções para o problema não são claras e as partes interessadas não estão em concordância. Uma avaliação do desenvolvimento normalmente envolve testar ou experimentar novas abordagens para um problema com o objetivo de desenvolver uma solução inovadora que possa ser submetida à avaliação de processos e resultados (Gamble, 2008; Patton, 2011).

2. EMPREENDEDORISMO, INOVAÇÃO E MEDIÇÃO DO IMPACTO SOCIAL

Inovação e empreendedorismo social é a ação de um/a empreendedor/a que reconhece um problema na sociedade e o aborda de forma inovadora. O objetivo principal deste tipo de empreendedorismo é a criação de impacto e valor social, beneficiando os negócios e a sociedade (Hadam & Drumea Găucă, 2014). Algo que é comum a todas as definições de empreendedorismo social é o facto de que o impulso, ou a motivação, subjacente a este tipo de empreendedorismo é criar valor social, em vez de riqueza pessoal ou dos acionistas, e que a atividade seja caracterizada pela inovação ou criação de algo novo, em vez de simplesmente replicar práticas já existentes (Austin, Stevenson, & Wei-Skillern, 2012). A inovação social, juntamente com o empreendedorismo social, atende às necessidades sociais desencadeadas pelos problemas da sociedade que devem ser resolvidos por meio de ideias inovadoras (idem).

Ao contrário das inovações que são motivadas pelo lucro ou pelas pressões competitivas dos negócios, as inovações sociais geralmente são desencadeadas por uma preocupação com as pessoas e comunidades, e não por ganhos comerciais (Dawson & Daniel, 2010). O objetivo da inovação social não se concentra em fornecer tecnologias inovadoras ou novos avanços científicos, mas antes, em alcançar soluções para os desafios sociais, de forma a promover o bem-estar social.

Deve ter-se em conta os seguintes elementos ao descrever a inovação social: qual é o desafio social identificado, qual o público alvo, quais as preocupações éticas a ter em conta, qual o custo, quanto tempo durará o impacto, e por fim, quando e como será medido. Esta questão da medição é crucial, porque, no final, o que é medido é valorizado (Hadam & Drumea Găucă, 2014).

Quando se pretende atingir um determinado objetivo, geralmente põe-se em marcha uma ação ou um leque de ações que tornam o acontecimento desse objetivo mais provável de ocorrer. Após se tomarem os primeiros passos rumo a esse objetivo, aquilo que se pretende verificar é o impacto desta/s ação/ões. A inovação não pode ser referida sem tomar em consideração o impacto que ela gera.

Apesar da sua definição não ser consensual na literatura, impacto social implica uma mudança significativa a nível económico, cultural, social, ambiental e/ou político, graças a

ações específicas e mudanças comportamentais dos sujeitos, organizações, sociedades e sistemas (McKinsey & Company, 2010).

Para o *Center for Social Impact*, na Austrália, impacto social está relacionado com um pensamento adaptativo conduzido por resultados e ações tomadas por empresas, pelo governo ou por organizações de cariz social que contribuem para criar uma mudança positiva, significativa e sustentável. Esta mudança tem como objetivo beneficiar a sociedade e, particularmente, os sujeitos que se encontram em desvantagem como resultado de problemas sistémicos a longo prazo (Hadam & Drumea Găucă, 2014).

Sendo assim, o impacto social pode ser definido como "uma cadeia lógica de resultados em que as atividades organizacionais levam a uma série de produtos, resultados e, finalmente, a um conjunto de impactos sociais" (Ebrahim & Rangan, 2010).

A questão que aqui se impõe é: o que difere o “impacto social” de outros tipos de impacto? Quando uma ação gera valor ou uma mudança na vida de pessoas de um determinado contexto social, seja este um micro ou macro contexto ou sistema, trata-se de uma ação com impacto social (Serôdio, Lima, & Serra, 2018).

2.1. Impacto Social e a sua Medição

A medição do impacto social (MIS), refere-se, então, aos processos de análise, monitorização e gestão das consequências sociais pretendidas e não intencionais, positivas e negativas, das intervenções planeadas (políticas, programas, planos, projetos) e quaisquer processos de mudança social suscitados por essas intervenções (Lee, Lee, Kee, Kwan, & Ng, 2019).

A medição do impacto social de uma ação tem como objetivo verificar se esta originou determinado valor ou mudança social e, caso tenha gerado, se esse valor ou mudança é positiva ou negativa. Torna-se, por isso, fundamental verificar se os objetivos foram ou não atingidos, entender como foram atingidos e, ainda, qual a relação entre o seu custo e os benefícios. Através destes procedimentos será possível, posteriormente, ativar os recursos necessários e adequados nos locais onde o impacto social for mais significativo (Serôdio et al., 2018).

Como, regra geral, no domínio da ação e inovação social existe uma “predição” acerca do impacto esperado, a tarefa está conceptualmente facilitada: a medição consiste em verificar em que medida o impacto previsto ocorreu de facto (Serôdio et al., 2018).

Medir o impacto social de um projeto é um processo bastante semelhante à testagem de uma hipótese científica. Tal como referido por Serôdio, Lima & Serra (2018), existe um paralelismo entre a medição do impacto social enquanto investigação aplicada e o método hipotético-dedutivo.

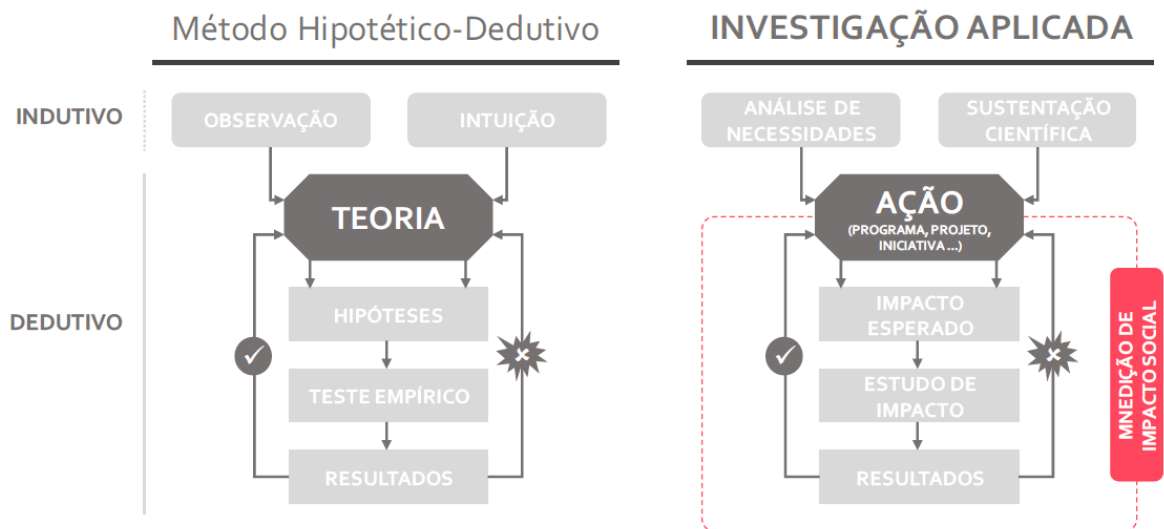


Figura 1. A Medição de Impacto Social enquanto investigação aplicada e a sua relação com o método hipotético-dedutivo (in Serôdio, Lima, & Serra, 2018).

No método hipotético-dedutivo, a primeira etapa passa pela criação de uma teoria. Após isso, deduzem-se hipóteses que serão testadas empiricamente, de forma a serem confirmadas ou infirmadas. Por último, se os resultados desses estudos confirmarem a hipótese derivada da teoria, tornam-se conhecimento científico (Serôdio et al., 2018).

Na investigação aplicada, por outro lado, começa-se por analisar as necessidades e, a partir daí desenvolve-se uma ação sustentada por conhecimento científico. Nestes casos, é habitual que exista uma predição acerca do impacto esperado, e é aqui que entra a medição do impacto social, já que esta ajuda os investigadores a perceber de que forma os resultados obtidos vão de encontro ao impacto previsto (idem).

Um dos aspetos que está no “coração” do contraste entre investigação científica básica e aplicada é justamente o facto de a primeira ter o seu foco imediato no desenvolvimento e testagem de teorias, enquanto o foco da segunda é a compreensão e resolução de problemas práticos (idem).

A metodologia de avaliação mais adequada depende das especificidades de cada intervenção, contudo, o aspeto essencial a reter é a importância que o conhecimento científico pode ter na prática, nomeadamente, ao nível da compreensão do objeto de investigação aplicada, do desenvolvimento de soluções/intervenções e da avaliação das mesmas (Estrada & Schult, 2017). Tal como disse Kurt Lewin (1944), “não há nada mais prático que uma boa teoria”.

Segundo Posavac & Carey (1992), “a avaliação de um programa consiste num conjunto de métodos e habilidades necessários para determinar se um serviço humano é necessário e provável de ser usado, se é suficiente para atender à/s necessidade/s identificada/s, e se o serviço realmente ajuda as pessoas necessitadas a um custo razoável, sem efeitos colaterais indesejáveis”. A avaliação do impacto social de determinados programas ou intervenções é, por isso, um poderoso instrumento, capaz de contribuir para o processo de tomada de decisão e de dar a conhecer a lógica por detrás das intervenções sociais.

Independentemente de se falar de um projeto mais específico ou, no sentido mais amplo, do desenvolvimento de políticas de inovação e desenvolvimento social, a medição do impacto social deve estar sempre presente na estratégia definida.

A MIS deve ser a principal base de suporte do investimento e disseminação de novos processos de impacto, gerados por meio de inovação social.

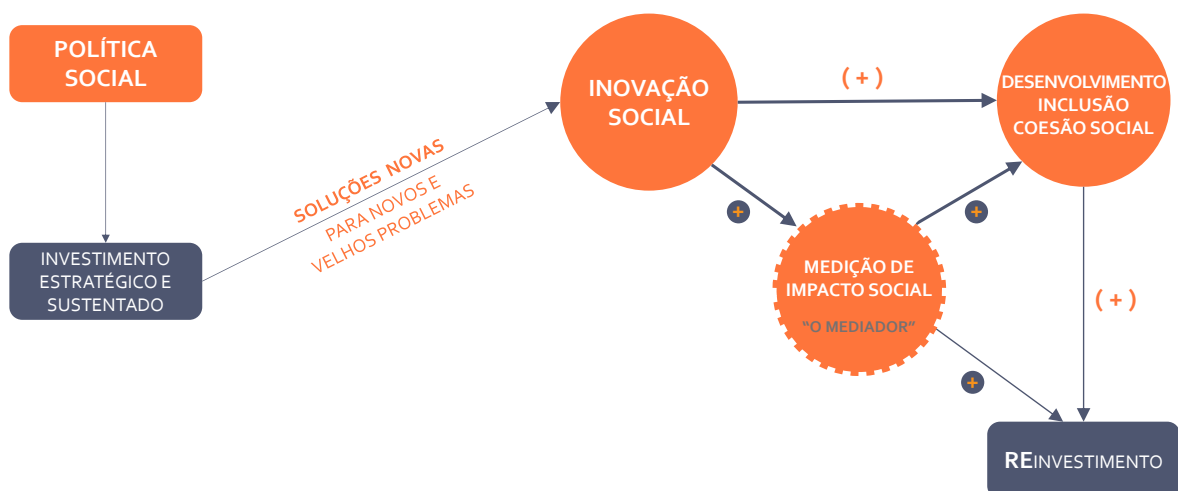


Figura 2. Medição de impacto social ao serviço da inovação em políticas e práticas sociais (adaptado de Serôdio, Serra, Lima, Catita & Brito, 2020).

3. O PAPEL DAS INCUBADORAS NO CONTEXTO DA INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Hackett e Dilts (2004) definiram as incubadoras como “empresas que facilitam o desenvolvimento inicial das empresas, fornecendo espaço para escritórios, serviços compartilhados e assistência comercial” (Sansone et al., 2020).

As incubadoras desempenham um papel central nas atividades de apoio (Albort-Morant & Ribeiro-Soriano, 2016; Colombo & Delmastro, 2002; Mian, Lamine, & Fayolle, 2016) e promovem o crescimento de *startups* empreendedoras, fornecendo vários serviços desde cedência de espaços físicos, capital e prestação de apoio ou treino ao capital humano (Aernoudt, 2004; Aerts, Matthyssens, & Vandenbempt, 2007; Grimaldi & Grandi, 2005).

Vários estudos mostraram que as incubadoras podem diminuir a taxa de insucesso das *startups* e também, que estas incentivam a inovação e o desenvolvimento regional (Hochberg, Serrano, & Ziedonis, 2015; Mas-Verdú, Ribeiro-Soriano, & Roig-Tierno, 2015).

A ampla oferta de serviços por parte das incubadoras, que varia entre infraestruturas físicas a serviços de valor agregado (como é o caso do treino de capital humano), é essencial para a criação e crescimento das startups (Marvel & Lumpkin, 2007; Mas-Verdú et al., 2015; Rice, 2002). Por exemplo, Xiao & North (2018) descobriram que os serviços técnicos e financeiros prestados pelas incubadoras chinesas tiveram um impacto positivo em todas as etapas da atividade de inovação em várias regiões.

Com base numa investigação realizada em Itália, Colombo & Delmastro (2002) constataram que os as empresas incubadas têm taxas de crescimento mais altas (em termos de número de funcionários) comparando com as empresas fora da incubadora. Esses resultados empíricos também foram confirmados por Lindelöf & Löfsten (2002) que descobriram que novas empresas tecnológicas que sejam incubadas apresentam melhor desempenho, em termos de crescimento de empregabilidade e vendas.

Os formuladores de políticas e as organizações privadas também fomentam a criação de incubadoras (Messeghem, Bakkali, Sammut, & Swalhi, 2018; Nordling, Thomas, Pugh, & Hermann, 2020). Em Portugal, por exemplo, foi lançado em 2016 o programa StartUP, apresentando-se como uma estratégia nacional para alavancar o empreendedorismo. Os principais objetivos deste programa passavam por: **(1)** criar e apoiar o ecossistema à escala nacional; **(2)** atrair investidores nacionais e estrangeiros; **(3)** melhorar e fomentar o

financiamento das *startups* em todas as fases do seu desenvolvimento; e (4) promover e acelerar o crescimento das *startups* portuguesas nos mercados externos.

Em 2018, passados 2 anos do início do programa, Portugal possuía incentivos e financiamentos disponíveis para apoiar o desenvolvimento de empresas inovadoras, desde a fase embrionária da ideia, passando pela incubação e desenvolvimento do negócio, até à aceleração e internacionalização das *startups*. A Rede Nacional de Incubadoras contava já nesta altura com 135 entidades certificadas que apoiavam diretamente mais de 3000 *startups*. Apesar da evolução registada no ecossistema de empreendedorismo português desde o lançamento da estratégia StartUP ser notória, o Governo reconhece a importância de reforçar e dar continuidade ao trabalho já desenvolvido nesta área.

Embora diferentes tipos de incubadoras tenham sido analisados na literatura, apenas alguns estudos investigaram as características das incubadoras sociais (Galbraith, McAdam, & Cross, 2019). Essa tipologia de incubadora é bastante recente e não existe ainda uma definição clara na literatura. Os próprios trabalhos existentes sobre incubadoras sociais sugerem a necessidade de aprofundar os estudos, pois estas representam um tema emergente sobre o qual existe ainda pouca informação (Nicolopoulou, Karataş-Özkan, Vas, & Nouman, 2017; Pandey, Lall, Pandey, & Ahlawat, 2017).

Casasnovas & Bruno (2013), definiram incubadoras sociais como “programas que apoiam o processo de crescimento de organizações que visam principalmente desafios sociais por meio de soluções inovadoras e orientadas para o mercado”.

Pandey et al. (2017) definiram vários serviços essenciais prestados pelas incubadoras sociais, como formações, orientação, *networking* com clientes, parceiros e empreendedores, financiamento direto com capital inicial, financiamento indireto com acesso a investidores e construção de fiabilidade e consciencialização.

3.1. A IRIS - Incubadora Regional de Inovação Social

Neste contexto, a IRIS apresenta-se como uma incubadora vocacionada para a inovação e empreendedorismo social, ou seja, apoia projetos que desenvolvem soluções inovadoras, com impacto social positivo, para problemas sociais ou ambientais graves e negligenciados da sociedade.

A atividade da IRIS começou em 2017, na região do Tâmega e Sousa, como projeto promovido pelo Instituto do Banco Europeu de Investimento (IBEI) e pela Associação do

Parque de Ciência e Tecnologia do Porto (PortusPark), e cofinanciado pela Estrutura de Missão Portugal Inovação Social (EMPIS) - um programa catalisador do setor da inovação social e investimento social em Portugal, no âmbito do instrumento de financiamento Parcerias para o Impacto.

Face à necessidade de criar um ecossistema favorável ao desenvolvimento de projetos de inovação social, além do apoio aos empreendedores, a IRIS desenvolveu um plano de capacitação da comunidade que se alargou à área educativa, e passou a focar as suas atividades em três eixos de atuação:

O eixo **Incubação** tem o seu foco no apoio à criação e ao desenvolvimento no terreno de projetos de empreendedorismo social.

O eixo **Comunidade** foca-se no desenvolvimento de um ecossistema capaz de dar apoio e iniciativas de inovação social, promovendo a sua sustentabilidade.

O eixo **Educação** tem como objetivo principal a sensibilização da comunidade educativa para a inovação social, focando-se no contexto escolar.

Da ligação entre estes eixos de ação surge um ecossistema comprometido com a criação e desenvolvimento de soluções inovadoras para os desafios sociais e ambientais (Serôdio, Serra, Lima, Catita, & Brito, 2020).

4. ESTUDO EMPÍRICO - MEDIÇÃO DE IMPACTO SOCIAL DA IRIS

No presente trabalho apresenta-se parte dos estudos desenvolvidos pelo SINCLab – Social Inclusion Laboratory para a Medição de Impacto Social (MIS) da atividade desenvolvida pela IRIS - Incubadora Regional de Inovação Social. No estudo cujos resultados aqui se apresentam e discutem objetivo foi o desenvolvimento de uma investigação aplicada à MIS de uma dessas atividades, o programa Grow Innovation.

Este programa foi concebido de forma a que empreendedores sociais pudessem aceder a um contexto no qual se reunissem um conjunto de condições fundamentais ao desenvolvimento e implementação dos seus projetos. Além de condições materiais e técnicas com esse fim, era-lhes proporcionada a oportunidade de aceder e integrar uma comunidade alargada de profissionais com experiência no domínio e claramente vocacionada para a Inovação e Empreendedorismo Social (IES).

Em linha com a abordagem conceptual anteriormente apresentada, desenvolveu—se um estudo sustentado em pressupostos da Psicologia Social Aplicada e utilizou-se uma metodologia quasi-experimental num design Pré-Teste e Pós-Teste que adiante apresentaremos em detalhe.

No que concerne as predições à partida para este estudo, estas resumem-se a uma questão apenas: verificam-se mudanças no conjunto de medidas dependentes após participação no Grow Innovation? Ou seja, há mudanças entre pré e pós-teste?

De facto, quando se trata de um estudo de MIS, existe apenas “a hipótese”, que se aplica a um conjunto mais ou menos extenso de indicadores ou medidas dependentes: após participarem no Grow Innovation, no Pós-teste, as/os participantes apresentam valores mais positivos nas diferentes medidas utilizadas. É justamente esta hipótese, analisada nas várias medidas empregues, que se vai testando ao longo da secção de resultados.

4.1. Método

4.1.1. Participantes

A amostra é composta por dois grupos de participantes designados de “Incubados” e “Acelerados”, em alusão aos projetos dos quais fizeram parte.

No que toca aos Incubados, trata-se de um grupo de Inovadores/as e Empreendedores/as Sociais (doravante IES) que participaram no Grow Innovation: Programa de Incubação da IRIS que, dito sucintamente, foi concebido de forma a que empreendedores sociais pudessem beneficiar de todas as condições necessárias para potenciar os seus projetos e iniciativas, e que ao mesmo tempo se sentissem como parte integrante de uma comunidade vocacionada para a inovação social. Este programa contou com a participação de pessoas associadas a 15 projetos. Este grupo de pessoas foi integrado num processo de apoio aos seus projetos que é muito próximo daquele que se encontra em entidades que promovem a “incubação de projetos”.

Por seu turno, o grupo designado de Acelerados é composto por pessoas associadas a 12 projetos diferentes, que participaram no Grow Innovation: Programa de Aceleração da IRIS, desenhado com o objetivo de acelerar o desenvolvimento de projetos em fases mais precoces do que aqueles que fazem parte dos Incubados. Para isso, aliou-se a formação em áreas específicas, fundamentais para o desenvolvimento de iniciativas de impacto, com a mentoria, por parte de profissionais especializados, com experiência na área de atuação dos empreendedores ou em domínios relevantes para o desenvolvimento de projetos de Inovação Social.

Assim, a amostra do presente estudo é constituída por 54 participantes, dos quais 20 fazem parte do grupo dos Incubados e os restantes 34 do grupo dos Acelerados. Na secção de Resultados encontra-se uma subsecção em que se apresenta uma caracterização aprofundada destes/as participantes, procurando dar resposta ao objetivo de saber “quem são e como são” as pessoas que desenvolvem projetos de Inovação e Empreendedorismo Social.

4.1.2. Procedimento e Plano do Estudo

O desenho do Modelo de Medição do Impacto Social teve como ponto de partida uma estreita articulação entre as equipas da IRIS e do SINCLab. A abordagem conceptual do SINCLab à MIS requer duas condições fundamentais: **(1)** definição do Cenário de Impacto Social – que engloba, no seu todo, a identificação de Alvos de Impacto, a definição clara de Indicadores Relevantes de Impacto Social e a criação de Medidas de Impacto capazes de captar o potencial de impacto da ação; **(2)** o uso de metodologias quasi-experimentais na definição do Modelo de MIS.

Tal como referido no ponto 1, um passo essencial no desenho do Modelo MIS é a definição de Indicadores Relevantes de Impacto Social. Estes, são nada mais nada menos, do que indicadores de impacto potencial nos beneficiários diretos e indiretos.



Figura 3. Definição conceptual do Cenário de Impacto Social da IRIS enquanto agente “mediador” na criação de valor e mudança social. (in Serôdio, Serra, Lima, Catita & Brito, 2020).

Na Figura 3 esquematiza-se o Cenário de Impacto Social da IRIS. O foco desta dissertação de mestrado centra-se nos/as Empreendedores/as Sociais que fizeram parte dos

programas de Incubação e Aceleração da IRIS, designado por Grow Innovation (lado esquerdo da Figura 3).

A medição do impacto recorreu ao seguinte plano quasi-experimental: 2 (Momento: Pré vs. Pós-teste) x 2 (Tipo de Empreendedor: Incubados vs. Acelerados).

Os dados relativos a estes/as Empreendedores/as foram recolhidos através de um questionário implementado presencialmente, e que assumiu dois formatos: na fase Pré-Teste foi usada uma versão impressa e na fase Pós-Teste foi usada uma versão digital efetuada no Qualtrics XM, respondida presencialmente em tablet. No presente trabalho utilizam-se alguns dos conjuntos de questões que compõem o questionário e que se apresentam em anexo (Anexo 1).

4.1.3. Medidas Dependentes

As variáveis que são analisadas no presente trabalho organizam-se em quatro grupos: (1) Variáveis sociodemográficas e de caracterização dos participantes, (2) Área de Formação Académica, (3) Formação Específica na área da IES e (4) Autoatribuição de Características de IES.

5.1.3.1. Variáveis sociodemográficas e de caracterização dos participantes. Solicitou-se aos/às participantes que indicassem o seu Sexo, Idade e Escolaridade.

5.1.3.2. Área de Formação Académica. Solicitou-se também que indicassem a sua Área de Formação Académica, a qual foi classificada, *a posteriori*, de acordo com a CNAF - Classificação Nacional das Áreas de Educação e Formação (Ministério das Atividades Económicas e do Trabalho, 2005), em sete grupos: (1) Ciências sociais, Comércio e Direito; (2) Engenharia, Indústrias transformadoras e Construção; (3) Artes e Humanidades; (4) Saúde e Proteção social; (5) Educação; (6) Ciências, Matemática e Informática; (7) Serviços.

5.1.3.3. Formação Específica na área da IES. Solicitou-se ainda aos/às participantes que indicassem se tinham algum tipo de formação/capacitação específica no domínio da Inovação e do Empreendedorismo social, de modo a analisar a sua “preparação” à partida para a implementação do seu projeto de IES.

5.1.3.4. Autoatribuição de Características de IES. Em ambas as fases do estudo de MIS solicitou-se aos/às participantes que atribuísem a si próprios/as um conjunto de 26

características relevantes para que uma pessoa reúna competências para empreender um projeto de IES.

(1) *Pessoa Empreendedora e Inovadora social*. Em primeiro lugar o/a participante indica em que medida se considera uma pessoa Empreendedora e um/a Inovador/a Social: (1) “Em termos globais, em que medida se considera uma pessoa empreendedora?”; (2) “Em termos globais, em que medida se considera um/a inovador/a social?”. A escala de resposta varia entre 0 = *Nada* e 6 = *Extremamente* (cf. Anexo 1).

(2) *Escala de Autoatribuição de Características Pessoais para a IES*. Utilizou-se um conjunto de 24 itens para operacionalizar a autoatribuição de características pessoais relevantes para a IES. Conceptualmente, organizaram-se os itens em 5 dimensões: (1) Competências para Empreender, (2) Características Pessoais, (3) Orientação para objetivos, (4) Orientação para a inovação e (5) Orientação para o coletivo. Esta escala fora já empregue anteriormente, mas testou-se a sua consistência neste trabalho. Devido à dimensão da amostra não é estatisticamente fiável a realização de uma Análise em Componentes Principais para testar a estrutura fatorial prevista. Assim, testou-se apenas a consistência interna de cada uma das subescalas. A questão era a seguinte: “Em que medida se considera ...”, sendo apresentados de seguida os vários itens. A escala de resposta varia entre 0 = *Nada* e 6 = *Extremamente* (cf. Anexo 1).

Competências para Empreender. Esta dimensão é composta pelos seguintes 6 itens: “confiante nas suas capacidades”, “otimista”, “capaz de negociar”, “capaz de assumir riscos”, “capaz de detetar oportunidades” e “capaz de resolver problemas”. A análise à sua consistência interna indicou um α de Cronbach elevado, $\alpha = .80$ ($r_{\text{médio}} = .40$).

Características Pessoais. Esta dimensão é composta pelos seguintes 5 itens: “empático”, “perspicaz”, “resistente ao stress”, “íntegro” e “sociável”. O valor de consistência interna é de $\alpha = .81$ ($r_{\text{médio}} = .46$).

Orientação para objetivos. Reúnem-se nesta dimensão é composta por 4 itens: “orientado/a para objetivos”, “disciplinado/a”, “capaz de planear e gerir” e “responsável”. O valor de consistência interna é de $\alpha = .87$ ($r_{\text{médio}} = .62$).

Orientação para a inovação. Dimensão com os seguintes 6 itens: “criativo/a”, “inovador/a”, “com espírito crítico”, “dinâmico/a”, “persistente” e “resiliente”. O valor de consistência interna é de $\alpha = .87$ ($r_{\text{médio}} = .56$).

Orientação para o coletivo. Esta dimensão é composta por 3 itens: “dedicado/a a causas sociais”, “focado/a na comunidade local” e “altruísta”. Apesar do reduzido número de itens, o valor de consistência interna é também elevado, $\alpha = .78$ ($r_{\text{médio}} = .54$).

4.1.4. Resultados

4.1.4.1. Caracterização do/a Empreendedor/a Social: IES - um contexto de “mulheres, jovens e qualificadas”

Sexo. A amostra é composta por um número superior de mulheres do que de homens: 35 mulheres (64.8%) e 19 homens [35.2%; χ^2 (1, $N = 54$) = 4.74, $p = .029$]. Este perfil de maior prevalência de mulheres entre os/as participantes é equivalente nos dois grupos de IES: Incubados – 13 IES do sexo feminino e 7 do masculino, (65.0% vs. 35.0%); Acelerados – 22 IES do sexo feminino e 12 do masculino (64.7% vs. 35.3%; χ^2 (1, $N = 54$) = 1.00, ns].

Idade. No que toca à idade, verifica-se que, em média as/os IES da IRIS têm cerca de 32 anos, sendo que o grupo etário mais frequente é o dos 25 a 29 anos (26.7%). É relevante assinalar que cerca de metade da amostra tem idade compreendida entre os 25 e os 34 anos (46.3%).¹

Deve assinalar-se também que, como expectável, as pessoas do grupo dos Incubados são, em média, mais velhas do que aquelas dos Acelerados, ($M = 35.90$; $DP = 8.27$ vs. $M = 30.00$; $DP = 7.57$, $t_{52} = 2.67$, $p = .010$). Ou seja, a idade das/os IES está alinhada com a “idade” dos projetos a que estão associadas/os.²

Qualificação Académica. Relativamente à Qualificação académica das/os participantes no Grow Innovation, 15 dos/das participantes não a indicaram. Dos/as 39 que o fizeram (72.2%) verifica-se que 64.1% tem uma Licenciatura, 25.6% um Mestrado e 10.3% um Doutoramento.³ Ou seja, o perfil “tipo” das pessoas a que a IRIS dá suporte para os projetos de IES é o de uma pessoa altamente qualificada e diferenciada, em termos da sua formação académica.

¹ Recorrendo aos grupos etários propostos pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), a distribuição das idades é a seguinte: 19-24 anos = 16.7% ($n = 9$); 25-29 anos = 29.6% ($n = 16$); 30-34 anos = 16.7% ($n = 9$); 35-39 anos = 16.7% ($n = 9$); 40-44 anos = 14.8% ($n = 8$); 45-49 anos = 1.9% ($n = 1$); 50-54 anos = 1.9% ($n = 1$); 55-59 anos = 1.9% ($n = 1$).

² A idade não difere entre os dois sexos: t (52) = 1.16, ns .

³ Efetivos: 25, 10, e 4, respetivamente.

Partindo da CNAF - Classificação Nacional das Áreas de Educação e Formação (Ministério das Atividades Económicas e do Trabalho, 2005), analisou-se o perfil de formação académica dos/as IES. Como pode constatar-se na Figura 4, cerca de metade das pessoas que desenvolvem os projetos incubados ou acelerados pela IRIS têm formação na área de Ciências Sociais, Comércio e Direito. É importante assinalar que entre estas pessoas, 6 (15.4%) delas acumulam formação em diferentes domínios de Gestão (por exemplo, de empresas ou recursos humanos).

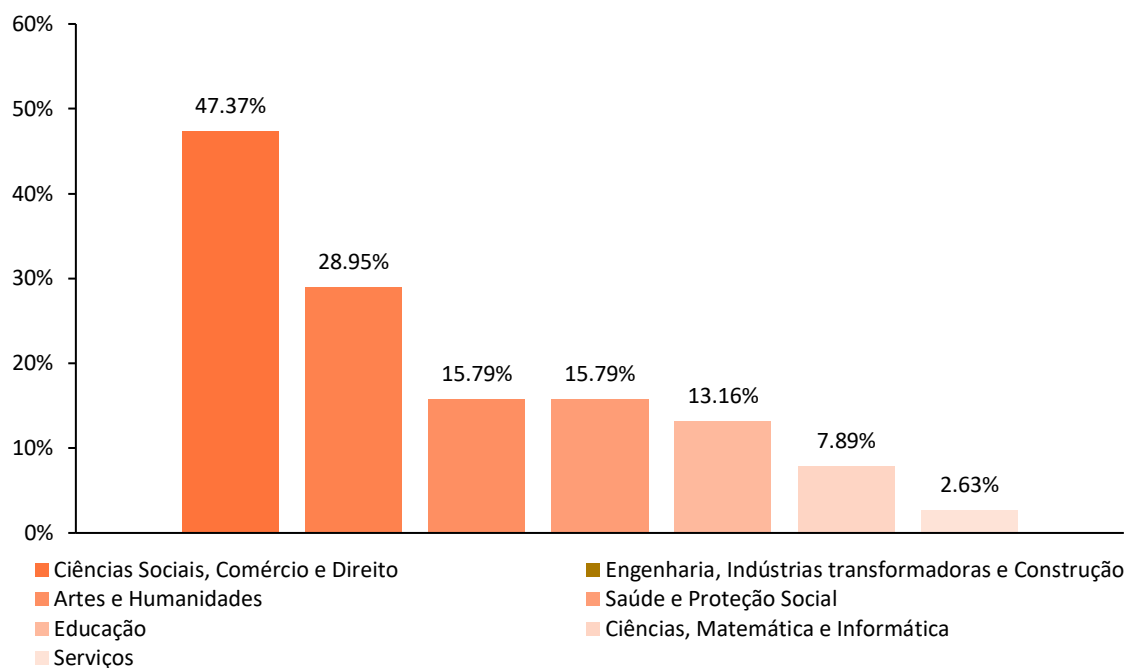


Figura 4. Distribuição das áreas de Educação e Formação das/os Incubados e Acelerados da IRIS.

Está também fortemente presente a formação na área da Engenharia, Indústrias Transformadoras e Construção, com cerca de 1/3 das pessoas, das quais 4 delas (10.3%) acumulam formação em domínios associados às TIC.

Formação no Domínio da Inovação e Empreendedorismo Social. Relativamente à sua formação académica ou profissionalizante no domínio específico do Empreendedorismo e Inovação Social (IES), obteve-se respostas de 39 das pessoas que participaram no GROW Innovation: 14 Incubados e 25 Acelerados. Verificou-se que apenas 1/3 dessas pessoas

(33.33%; $n = 13$) indicou ter formação específica em IES, sendo equitativa a percentagem de Incubados e de Acelerados que o indicaram (respetivamente, 35.70% vs. 32.00%).⁴

Ou seja, em termos globais, verifica-se que está pouco presente a capacitação inicial destas pessoas no domínio da Inovação Social quando decidem envolver-se num projeto de IES.

4.1.4.2. Desenvolvimento do Projeto, Formação Académica-Base e Formação em IES: O Contraste entre Pessoas e Projetos/Equipas

Independente da área em que nos situemos, será consensual afirmar que um dos aspetos que muito potenciará o sucesso de um qualquer projeto é a “formação-base” das pessoas que o desenvolvem e/ou implementam. Assim, é fundamental analisar em que medida esta premissa está presente entre os/as IES da IRIS.

Com aquele fim, analisou-se em que medida a formação académica dos/as IES está relacionada: (1) com o objetivo/missão do seu projeto; (2) com a gestão do projeto (desenvolvimento e implementação); (3) tanto com o objetivo/missão como com o seu desenvolvimento e implementação.⁵ Como pode verificar-se na parte esquerda da Figura 5, há uma percentagem muito elevada (39.47%) de IES cuja formação-base não tem relação tangível com a missão do seu projeto ou com a sua gestão (o desenvolvimento ou implementação do mesmo). Em contrapartida, é muito reduzida a percentagem daqueles/as cuja formação-base é relevante tanto para a missão do projeto como para a sua gestão (5.26%, 2 pessoas). Ou seja, são muito poucos/as aqueles/as que, *a priori*, reúnem na mesma pessoa as competências-base necessárias para que o projeto seja potencialmente bem-sucedido.

Considerando que será condição mais fundamental para o sucesso de um projeto de IES a detenção de competências-base relacionadas com a sua missão do que com a gestão do mesmo, verifica-se que 36.84% dos/as IES da IRIS (14 pessoas) detêm competências que estão relacionadas diretamente com a sua missão (os seus objetivos e metas que pretende alcançar). Ou seja, a premissa nesta assunção é a de que é provável que um projeto de IES seja bem-sucedido desde que existam as competências relacionadas com a sua missão,

⁴ $\chi^2(1, N = 39) < 1$.

⁵ Responderam a esta questão 38 das/os participantes (63%).

“apesar” de não ter na equipa alguém com competências específicas para a gestão do mesmo. O contrário, a inexistência das primeiras e a existência “apenas” das competências de gestão, será um contexto menos favorável para o sucesso de um projeto de IES (Serôdio, Serra, & Lima, 2014).

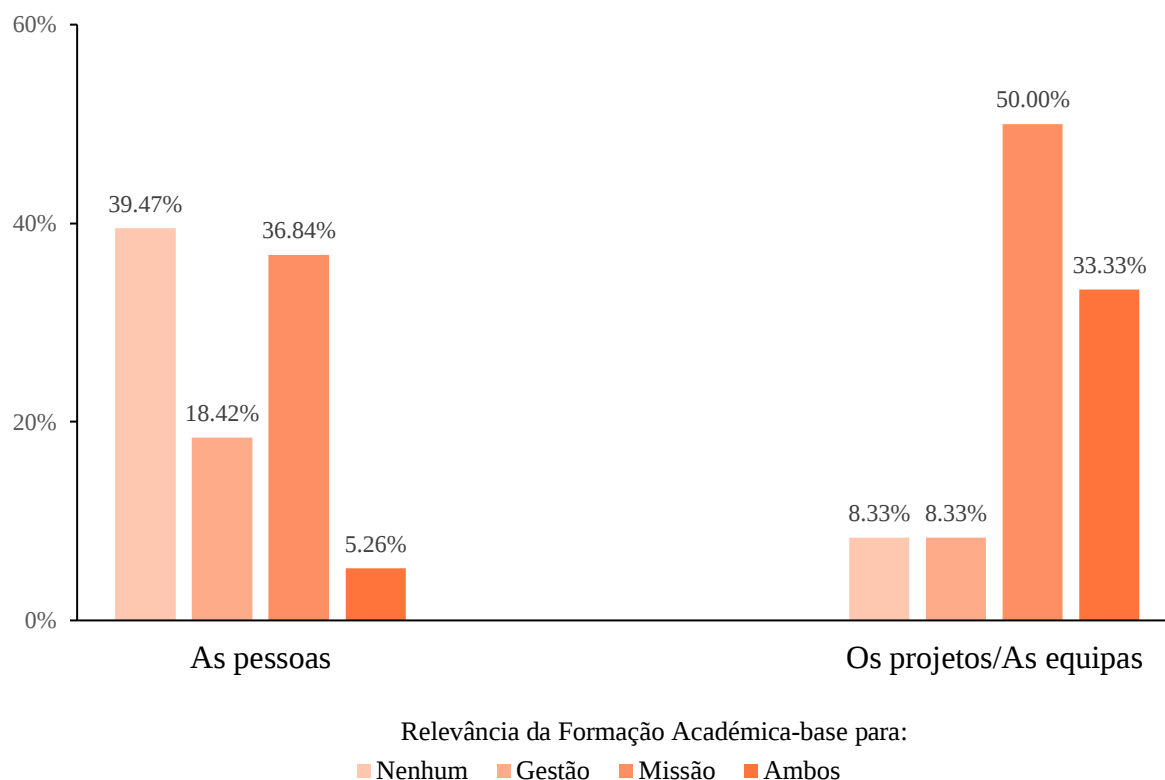


Figura 5. Relevância da Formação Académica-Base para o projeto de IES: das pessoas individualmente e da equipa como um todo (relevante para a Gestão do Projeto, para a Missão do Projeto, para ambos, ou nenhum dos casos).

Contudo, mais importante do que a formação individual das pessoas da equipa é o conjunto de competências que essas pessoas reúnem numa mesma equipa. Considerando, como dito acima, que o sucesso de um projeto de IES é potenciado pela existência na equipa de pessoas com formação na missão do mesmo e na sua gestão, como pode verificar-se na parte direita da Figura 5, o cenário é bem distinto daquele que considera a formação individual de cada pessoa.

De facto, verifica-se que 1/3 dos projetos são suportados por equipas que detêm ambos os tipos de competências necessárias para potenciar o sucesso do projeto. Metade deles são suportados em equipas exclusivamente com formação-base relacionada com a

missão do mesmo. Ou seja, em termos globais os projetos incubados ou acelerados pela IRIS reúnem nas suas equipas um contexto de competências-base favorável ao seu sucesso.

Como se assinalou acima, está pouco presente nas pessoas que participaram no Grow Innovation a capacitação no domínio da IES (apenas 1/3). Contudo, tal como verificámos para a Formação Académica-Base, é possível que se envolvam em iniciativas de IES pessoas que não têm capacitação específica neste domínio, mas que nos projetos em que elas se envolvem existe essa capacitação através de outros membros da equipa. Dito de outra forma, o facto de apenas 1/3 das/os IES, incubados ou acelerados pela IRIS, terem essa capacitação, não é necessariamente um constrangimento para os projetos em si mesmos, se estes a detiverem na equipa tais competências.

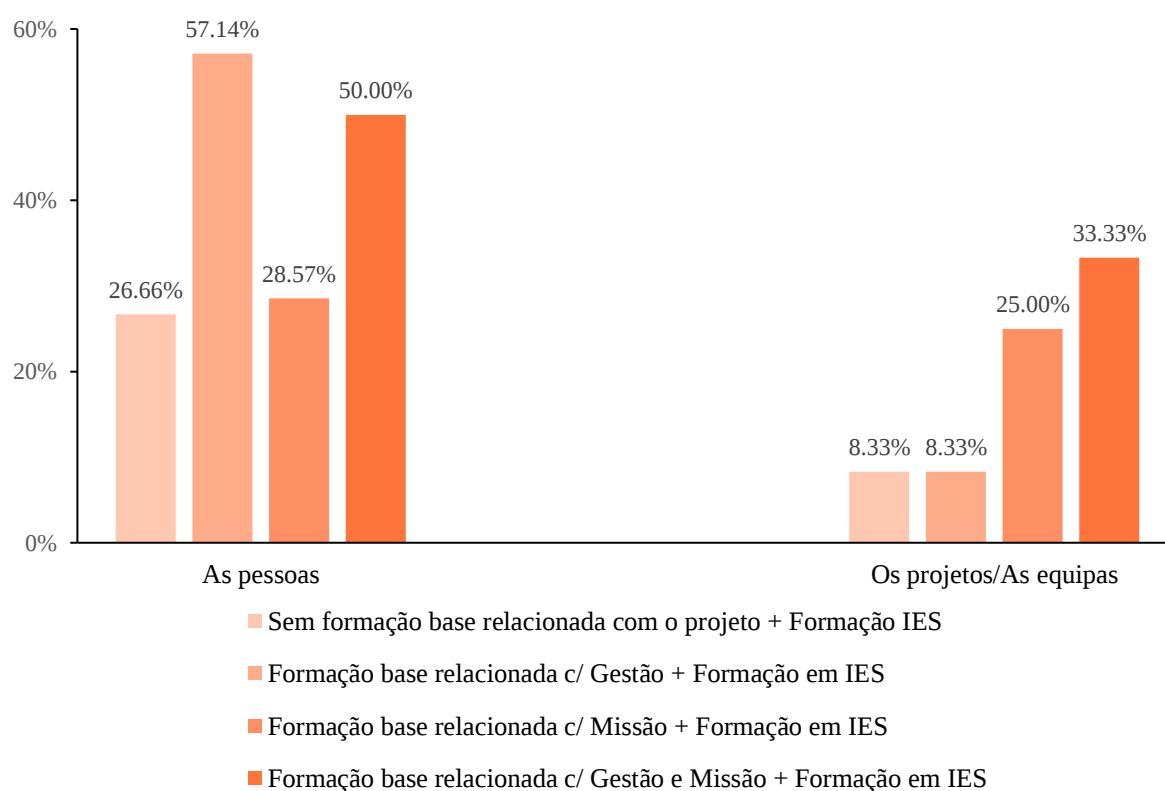


Figura 6. Distribuição das áreas de Educação e Formação das/os Incubados e Acelerados da IRIS.

Como pode verificar-se na parte esquerda da Figura 6, merece destaque o facto de 26.66% das pessoas que não têm qualquer formação académica-base com relação tangível com o potencial sucesso do projeto, trazerem para este os seus conhecimentos específicos no domínio da IES (4 das 15 pessoas representadas nos 39.47% da Figura 5 “acima”).

Portanto, estas pessoas ganham relevância desta forma na contribuição para o sucesso do projeto.

Como vimos anteriormente, o segundo “perfil de formação-base” mais relevante (por ser muito presente), e a sua relação com os objetivos do projeto, é representado pelas pessoas que têm formação relacionada com a missão, mas não com a gestão do projeto (os 36.84% da Figura 5). É muito importante verificar-se que, como se ilustra na Figura 6, entre estas pessoas 28.57% têm formação no domínio da IES (4 em 14).

Deve ainda realçar-se que as duas percentagens mais elevadas de pessoas com formação no domínio específico da IES, encontram-se nos “perfis” daquelas que têm Formação Académica-Base relevante apenas para a Gestão do projeto, e entre as que acumulam formação académica relevante tanto para a Missão como para a Gestão. Se a percentagem destas últimas pode considerar-se de “menor relevância” para a dinâmica dos projetos por envolver apenas 2 pessoas (em 39), aquela relativa às pessoas com o primeiro destes dois perfis deve salientar-se. De facto, existe entre estas pessoas uma maioria cuja formação base “apenas” é relevante para a Gestão do projeto, mas que ganham relevo no potencial de sucesso do mesmo justamente porque acumulam formação em IES (57.14%).

Já quando se se analisa o “perfil” no que toca às Formações Académicas-Base e Formação em IES nas equipas dos projetos, ilustrado na parte direita da Figura 6, encontra-se um contraste similar àquele que se discutiu acerca da formação académica-base. De facto, quando a unidade de análise é o projeto/equipa e não “as pessoas” individualmente, constata-se que o “contexto” de impacto da IRIS é significativamente mais favorável para o desenvolvimento de projetos de IES. Como pode verificar-se, 1/3 dos projetos detêm na sua equipa formações académicas-base relevantes tanto para a Missão como para a Gestão do mesmo, e acrescentam-lhe formação específica no domínio da Inovação e Empreendedorismo Social. Ou seja, pode considerar-se que são projetos com o “pacote completo”. Contudo, deve destacar-se também o facto de 25% dos projetos (3 projetos) terem forte capacitação tanto para a Missão como em IES, mas que carecem de competências diretamente relevantes para a gestão do projeto. Uma “lacuna” que o Grow Innovation, em si mesmo, não atenua, mas para a qual “alerta” ou torna saliente.

4.1.4.3. As mudanças suscitadas pelo programa Grow Innovation na autopercepção enquanto pessoas Inovadoras e Empreendedoras Sociais

Pediu-se aos/às participantes que autoatribuíssem um conjunto de características que, globalmente, são relevantes para a definição do “perfil” de uma pessoa orientada para a inovação e empreendedorismo social (Serôdio, Serra, Lima, Catita & Brito, 2020). Esta autoatribuição era solicitada no Pré-teste e no Pós-teste, testando-se em que medida a participação no programa teve impacto na forma como as pessoas se autopercecionam enquanto empreendedoras e inovadoras sociais.

Como se descreveu anteriormente, a autoatribuição de características de IES é efetuada em 5 dimensões (Competências para Empreender, Características Pessoais, Orientação para Objetivos, Orientação para a Inovação e Orientação para o Coletivo). A pessoa devia ainda indicar em que medida, em termos gerais, se considera Empreendedora e Inovadora.

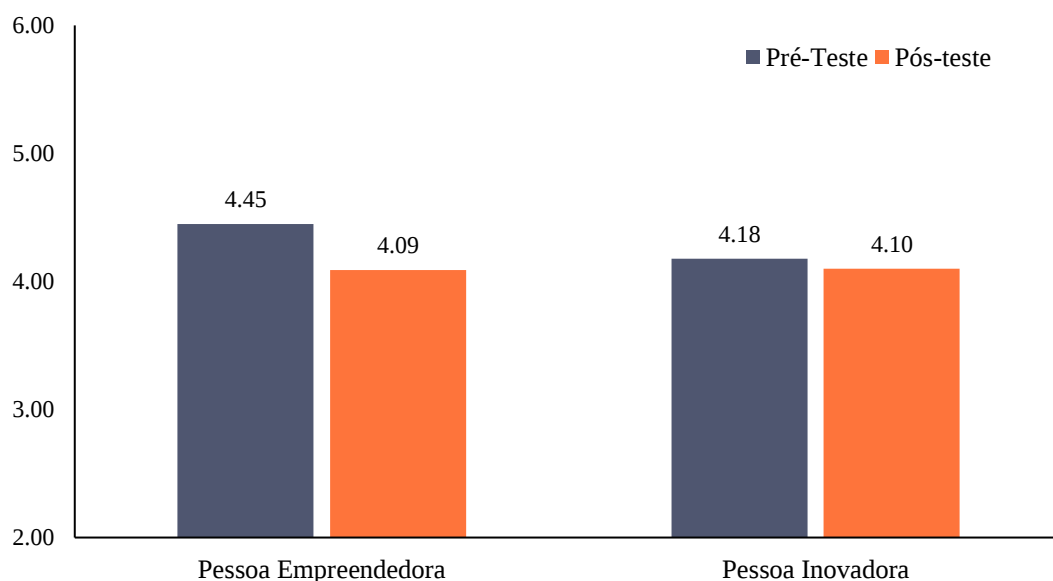


Figura 7. Autoatribuição das características gerais de “pessoa empreendedora” e “inovadora social”, no Pré-Teste e Pós-Teste.

Nas Figuras 7 e 8, ilustra-se a mudança verificada entre o Pré-Teste e o Pós-Teste no conjunto de dimensões analisadas. As ANOVAs de medidas repetidas, contrastando Pré e Pós-Teste (Momento) e entrando o Tipo de Empreendedor (Incubados vs. Acelerados) como

fator intersujeitos, revelaram efeitos de Momento apenas nas seguintes medidas: Pessoa Empreendedora, Competências para Empreender e Orientação para a Inovação.⁶

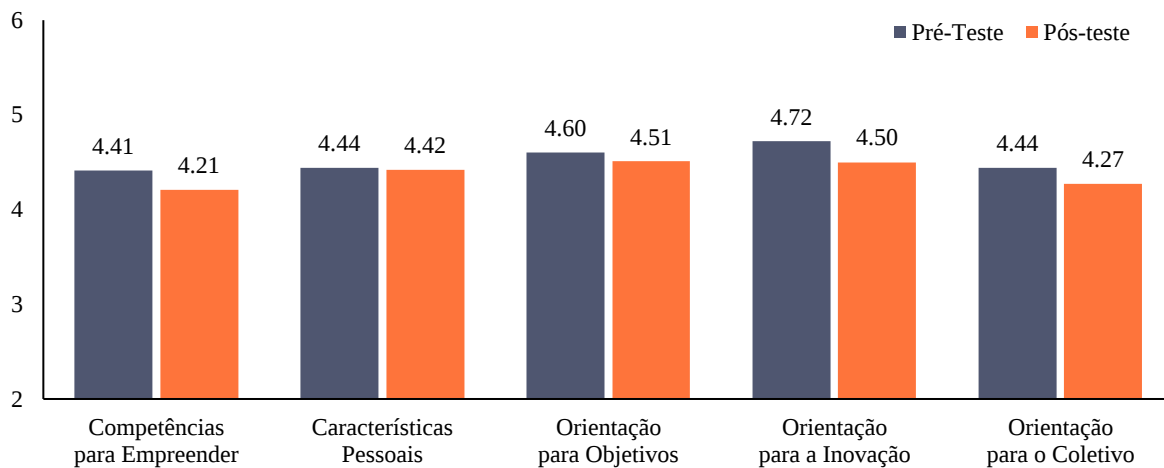


Figura 8. Autoatribuição de características associadas às dimensões representadas.

Este efeito de Momento demonstra um impacto negativo da participação no Grow Innovation da IRIS verificando-se que após participarem no programa da IRIS estas pessoas passam a considerar-se significativamente menos empreendedoras ($M = -0.36$, $DP = 1.04$), autoatribuem-se menos competências de empreendedorismo ($M = -0.19$, $DP = 0.56$) e menor orientação para a inovação ($M = -0.22$, $DP = 0.59$).

⁶ (1) Pessoa Empreendedora: Momento, $F(1, 38) = 4.98$, $p = .032$, $\eta^2 = .116$; Tipo de Empreendedor, $F(1, 38) < 1$; Interação, $F(1, 38) = 1.72$, ns ; (2) Pessoa Inovadora: todos os efeitos, $F(1, 38) < 1$; (3) Competências para Empreender: Momento: $F(1, 38) = 4.79$, $p = .035$, $\eta^2 = .112$; restantes efeitos, $F(1, 38) < 1$; (4) Características Pessoais: todos os efeitos, $F(1, 38) < 1$; (5) Orientação para Objetivos: maior efeito, $F(1, 38) = 1.05$, ns ; (6) Orientação para a Inovação: Momento: $F(1, 38) = 5.43$, $p = .025$, $\eta^2 = .125$; restantes efeitos, $F(1, 38) < 1$; (7) Orientação para o Coletivo: Momento, $F(1, 38) = 2.25$, ns . Tipo de Empreendedor, $F(1, 38) < 1$; Interação, $F(1, 38) = 5.15$, $p = .029$, $\eta^2 = .119$; Interação, $F(1, 38) < 1$.

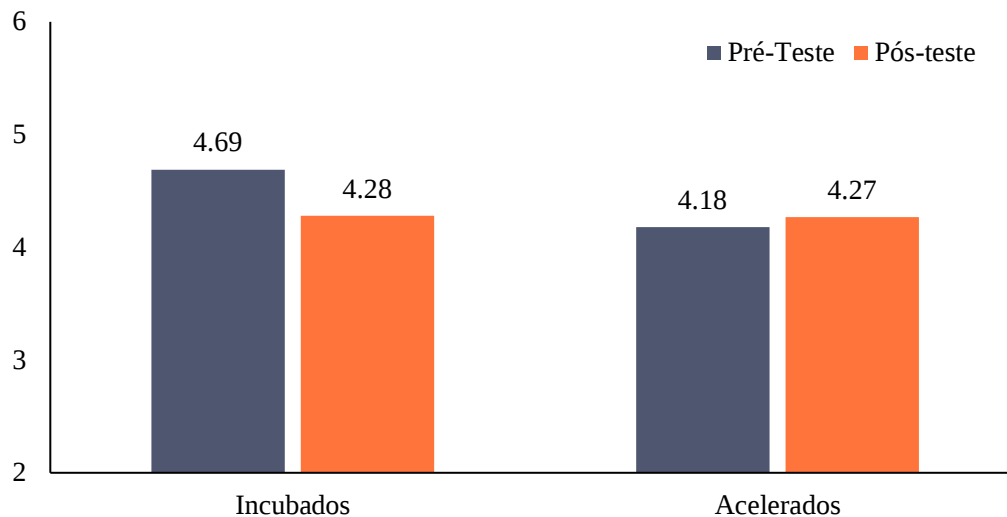


Figura 9. Autoatribuição de características associadas à orientação para o coletivo.

Na dimensão Orientação para o Coletivo, verifica-se uma interação entre os dois fatores.⁷ Como se ilustra na Figura 9, este efeito indica que, enquanto entre os Incubados se verifica um impacto negativo no quanto eles se consideram pessoas orientadas para o coletivo ($M = 4.69$, $DP = 0.63$ vs. $M = 4.28$, $DP = 0.70$), entre os Acelerados não se verifica um impacto significativo ($M = 4.18$, $DP = 1.02$ vs. $M = 4.27$, $DP = 0.83$)⁸.

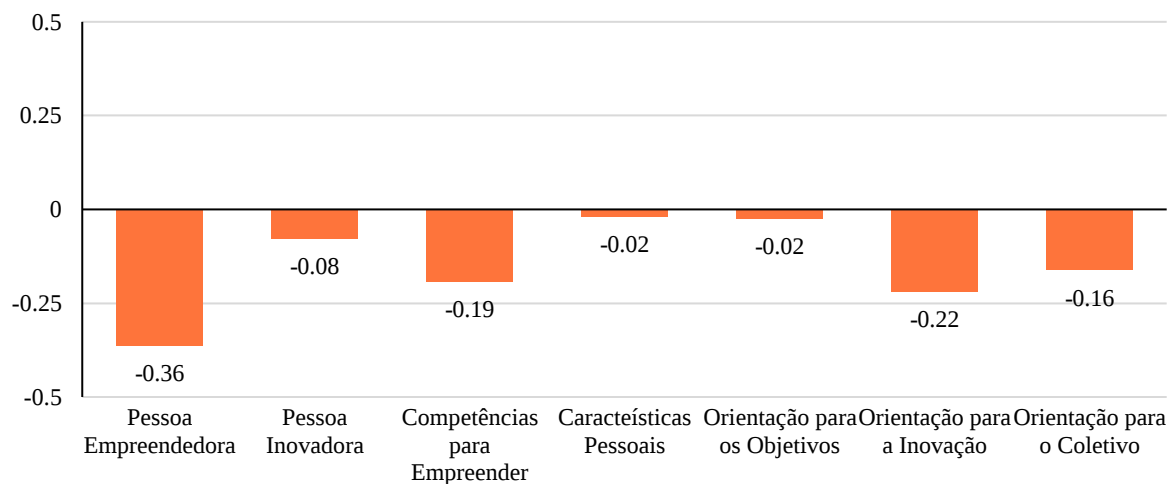


Figura 10. Diferenças nas médias de autoatribuição entre o Pré e o Pós-teste.

⁷ Orientação para o Coletivo, Momento x Tipo de Empreendedor: $F(1, 28) = 5.15$, $p = .029$, $\eta^2 = .116$.

⁸ Incubados, $F(1, 19) = 7.24$, $p = .014$, $\eta^2 = .276$; Acelerados, $F(1, 19) < 1$.

Através da análise destas figuras, é possível constatar que as dimensões “Competências para Empreender” e “Orientação para a Inovação” revelaram efeitos de Momento, no entanto é importante verificarmos também as mudanças que ocorrem nas variáveis que constituem estas dimensões.

No caso da dimensão “Competências para Empreender”, verifica-se que os/as empreendedores/as de ambos os grupos sentem menos confiança nas suas capacidades, menos capacidade para resolver problemas e sentem-se menos otimistas⁹. Por outro lado, no que toca à dimensão “Orientação para a Inovação”, verifica-se que as pessoas sentem-se menos criativas e menos inovadoras¹⁰.

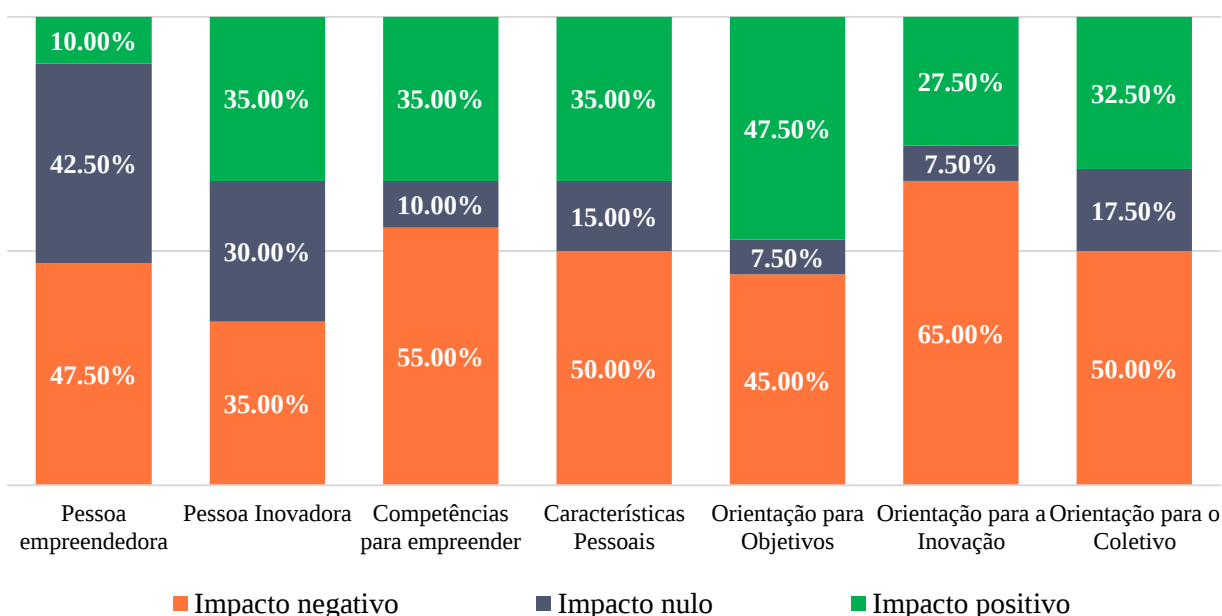


Figura 11. Comparação entre os diferentes tipo de impacto nas dimensões analisadas.

Tal como mencionado anteriormente, na Figura 11 a variável “Pessoa Empreendedora” e as dimensões “Competências para empreender” e “Orientação para a Inovação”, revelam um impacto negativo em, respetivamente, 47,50%, 55% e 65% das pessoas. Por outro lado, destaca-se o impacto positivo em 47,50% dos IES na dimensão “Orientação para os objetivos”.

⁹ Confiante nas suas capacidades: $F(1, 38) = 5.83, p = .021, \eta^2 = .133$; Capacidade para resolver problemas: $F(1, 38) = 8.68, p < .01, \eta^2 = .186$; Otimista: $F(1, 38) = 5.99, p = .019, \eta^2 = .136$

¹⁰ Considera-se criativo: $F(1, 38) = 3.76, p = .060, \eta^2 = .090$; Considera-se inovador: $F(1, 38) = 4.88, p = .033, \eta^2 = .114$

DISCUSSÃO E CONCLUSÃO

Dedica-se esta secção final do trabalho à discussão mais aprofundada da evidência recolhida no estudo de MIS da IRIS, bem como à proposta de um conjunto de conclusões que se sustentam na mesma.

A importância do “perfil de competências” no sucesso de projetos de IES

Um dos primeiros resultados do estudo de MIS apontou um conjunto de características que permitem definir o perfil das/o inovadoras/es e empreendedoras/es sociais (IES) que fizeram parte do programa Grow Innovation da IRIS. Em termos globais, encontra-se o perfil de uma mulher, jovem, em início de idade ativa, e com elevada formação académica.

No caso das áreas de formação académica-base dos/as IES da IRIS, podemos constatar que cerca de metade tem formação na área das ciências sociais. Se falássemos de projetos tecnológicos, seria natural que grande parte dos seus intervenientes tivesse formação académica na área das engenharias, por exemplo. Visto que se trata de projetos que se preocupam sobretudo com questões de inclusão social, este resultado é grandemente expectável

O facto destes/as empreendedores/as terem elevadas qualificações e uma formação-base avançada, fornece, a priori, um “terreno” bastante favorável para a ação da IRIS. No geral, verifica-se que as equipas dos projetos são multidisciplinares e reúnem as competências-base necessárias para que estes sejam bem-sucedidos. No entanto, os resultados evidenciam também fragilidades muito relevantes.

É precisamente na aquisição de um conjunto de competências que estão além do que a formação académica-base assegura que reside o elevado potencial de impacto da IRIS. Senão vejamos: os resultados, a um nível individual, mostram que 39,47% dos IES não têm formação académica-base relevante para a gestão nem para a missão dos projetos e que 18,42% têm formação relevante “apenas” para a gestão dos mesmos. Assumindo que a formação académica-base relacionada com a missão dos projetos será a condição mais fundamental para o seu sucesso, percebemos que estes números, à partida, revelam já um dos aspetos que deve ser alvo de intervenção ao nível das equipas dos projetos.

Se olharmos para o panorama geral, o contexto afigura-se mais positivo, já que 50% dos projetos têm membros com formação-base relevante para a missão e 33,33% têm membros com formação-base relevante tanto para a gestão como para a missão. Apesar

destes números serem mais positivos, continua a existir uma grande percentagem de projetos cujos membros não apresentam formação académica-base relevante para o seu desenvolvimento e implementação.

Para além da formação académica-base, analisou-se a formação no domínio específico da inovação e empreendedorismo social (IES), a qual deve versar sobre um leque de competências-base fulcrais para o desenvolvimento de projetos que pretendam gerar impacto social. A análise permitiu perceber que 26.66% das pessoas que não apresentam uma formação académica-base relacionada nem com a gestão nem com a missão do projeto, “colmatam” essa lacuna com os seus conhecimentos específicos no domínio da IES. O mesmo acontece com o grupo de pessoas que detêm formação-base relevante “apenas” para a gestão dos projetos, sendo que 57.14% destas acrescentam os seus conhecimentos neste domínio específico.

Também aqui, quando se analisa o panorama geral e nos focamos ao nível da equipa, percebe-se que estamos perante um contexto de desenvolvimento mais favorável para a IRIS, no qual merece destaque o facto de 1/3 dos projetos disporem de equipas com o “pacote completo”, isto é, equipas que reúnem em si formações académicas-base relevantes em todos os campos de interesse.

Verificou-se também que $\frac{1}{4}$ dos projetos dispõe ainda de equipas com formações académicas-base relevantes tanto para a Missão, como para o domínio específico da inovação e empreendedorismo social, no entanto, não reúnem as competências necessárias para a gestão dos projetos. Apesar desta lacuna evidente, o potencial sucesso destes projetos não ficará, à partida comprometido, já que, como foi mencionado acima, assume-se que o sucesso estará mais dependente do nível de formação/competências/conhecimento relevante para a missão dos mesmos.

De facto, ao comparar-se estas duas dimensões – missão e gestão do projeto – torna-se mais claro o porquê da primeira desempenhar um papel tão fulcral no potencial sucesso dos projetos. É imprescindível que as pessoas que queiram implementar um projeto, independentemente da área, tenham conhecimentos e competências específicas nessa área. Por exemplo, assumir que para uma qualquer intervenção, em qualquer domínio, que requeira competências científicas e/ou técnicas da área da psicologia, estas possam ser “remediadas” por alguém que não tem essa formação, mas “tem jeito” para o fazer. Esta será sempre uma demonstração de total desrespeito e de desconhecimento sobre a complexidade

dos processos que podem estar envolvidos em dinâmicas de mudança social. O mesmo também se aplica a projetos com missões ambientais, tecnológicas, educacionais, etc.

A diferença entre o *outsourcing* para a gestão dos projetos ou para a implementação dos mesmos torna esta última ideia ainda mais relevante. É pouco comprometedor para o sucesso de um projeto, contratar um consultor ou algum serviço relacionado com a gestão de projetos, no entanto, o mesmo é arriscado se falarmos da sua missão. Quem implementa um projeto necessita de se identificar com a missão e perceber o que está em causa. No fundo, precisa de “sentir o pulsar” e de compreender os processos postos em marcha pelo projeto. Por esta razão, é fundamental que no seio da equipa estejam reunidas as competências-base, técnicas e científicas, necessárias para tal.

Dito isto, a evidência deste estudo revelou uma percentagem muito elevada de pessoas que passaram pelo Grow Innovation cuja formação-base nada tem a ver com os objetivos ou missão dos projetos. Portanto, o potencial de impacto da IRIS (ou de outras entidades com missão análoga) é, *a priori*, muito elevado a este nível, nomeadamente alertando para a necessidade de que tais competências sejam reunidas na equipa.

O impacto da IRIS através do confronto “controlado” com o contexto da IES

A IRIS, através do programa Grow Innovation, desempenhará duas funções nucleares: por um lado, a capacitação dos/as empreendedores/as com ferramentas úteis para o desenvolvimento dos seus projetos e, por outro lado, o confronto de “risco controlado” com as adversidades e exigências do mundo do empreendedorismo e da inovação social. Estas duas funções *nucleares* estão interligadas, por exemplo, através dos Mentores da IRIS.

Na prática, a IRIS promove as competências destes sujeitos através de formações e *masterclasses*, que fornecem ferramentas e conhecimentos essenciais para o desenvolvimento e implementação de um projeto de inovação e empreendedorismo social. Ao mesmo tempo, os IES da IRIS têm a oportunidade de aplicar estes novos conhecimentos e ferramentas nos seus projetos num contexto “protegido”. É, essencialmente, um processo que permite o desenvolvimento de projetos, ao mesmo tempo que desenvolvem as suas competências: por um lado, com as formações da IRIS e com os conhecimentos transmitidos pelos mentores, e por outro, com a experiência e aprendizagem que advêm do confronto com a realidade.

Este confronto com “o mundo real”, permite que os/as IES reflitam acerca dos seus projetos e das suas próprias competências como inovadores/as e empreendedores/as sociais.

E é importante que assim seja, na medida em que é fulcral que projetos que têm como objetivo criar impacto na sociedade, estejam assentes em bases sólidas. Para além disso, é imperativo que sejam implementados por pessoas motivadas e munidas de um leque de competências-base relevantes para o potencial sucesso dos projetos.

Se estas premissas não se verificarem, certamente que o potencial dos projetos estará comprometido e, como falamos de impacto social, implicitamente falamos de consequências para a sociedade. Ora, se o impacto destes projetos for negativo, há a possibilidade de estes funcionarem contrariamente ao seu propósito inicial, que certamente será acrescentar algo positivo há sociedade – seja acabar com a fome no mundo ou a reinserção de pessoas sem-abrigo na comunidade.

Uma mudança negativa, que é um impacto positivo!

Na secção de resultados demonstrou-se a ocorrência de um decréscimo nas médias de autoatribuição de características associadas à inovação e ao empreendedorismo social. Após a participação no Grow Innovation, estas pessoas passam a considerar-se significativamente menos empreendedoras, autoatribuem-se menos competências de empreendedorismo e também menor orientação para a inovação!

Estes resultados demonstram uma espécie de “banho de realidade”, na medida em que os/as IES que participaram no Grow Innovation se terão apercebido que o caminho para o sucesso dos seus projetos será um pouco mais “atribulado e sinuoso” do que eles esperavam à partida. No fundo, isto representa um *outcome* positivo desde que se consiga manter os níveis de motivação, de foco e de determinação das equipas para atingir os objetivos.

Nesta mesma linha, um outro resultado relevante é aquele que se refere à orientação para o coletivo. Verificou-se que a autoatribuição de características associadas a esta dimensão diminuiu no grupo dos Incubados, enquanto que no grupo dos Acelerados não houve diferenças significativas. O grupo dos Incubados diz respeito aos projetos de maior maturidade e este resultado pode indiciar uma espécie de “mudança de foco” nos/as IES que já andam no mundo do empreendedorismo social há mais tempo. Quer-se com isto dizer, que estes/as IES, “assoberbados” com questões que dizem respeito à gestão e à sustentabilidade dos projetos, podem aos poucos, porventura sem consciência disso, ver-se progressivamente afastados da sua missão inicial.

Um dado positivo que pode retirar-se dos resultados é o facto de haver uma subida das médias de autoatribuição na dimensão “Orientação para os objetivos”. Apesar de não existir uma diferença significativa entre o Pré e o Pós-teste, pode mesmo assim verificar-se que, após a participação no Grow Innovation, as/os IES sentem-se mais orientados para os objetivos, mais disciplinados e capazes de planear e gerir os seus projetos.

Uma nota final

Há uma linha muito ténue que separa aquilo que é a missão principal de um projeto de tudo o resto que gira em torno dela – seja questões de gestão dos recursos humanos, de financiamento ou até mesmo de estratégica. A verdade é que a gestão de processos psicológicos, realçada pelos resultados obtidos através de autoatribuição dos/as IES, é essencial para o sucesso dos seus projetos.

Como já foi discutido acima, é de extrema importância ter equipas compostas por pessoas altamente qualificadas, com formações académicas relevantes para as missões dos projetos. No entanto, é também imprescindível que estas mesmas pessoas se encontrem motivadas e focadas, não só na gestão dos seus projetos, mas também no seu propósito inicial, naquilo que foi a base de tudo o que se está a construir. Em última instância, se assim não for, deixaremos de ter pessoas com vontade de mudar o mundo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aernoudt. (2004). *Incubators: Tool for Entrepreneurship?*
- Aerts, K., Matthyssens, P., & Vandenbempt, K. (2007). Critical role and screening practices of European business incubators. *Technovation*, 27(5), 254–267. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.technovation.2006.12.002>
- Albort-Morant, G., & Ribeiro-Soriano, D. (2016). *A bibliometric analysis of international impact of business incubators.*
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2012). Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? *Revista de Administração*, 47(3), 370–384. <https://doi.org/https://doi.org/10.5700/rausp1055>
- Casasnovas, G., & Bruno, A. (2013). *Scaling Social Ventures: An exploratory study of social incubators and accelerators.*
- Christensen, B. (2004). *Experimental Methodology* (9th ed.).
- Colombo, M., & Delmastro, M. (2002). *How effective are technology incubators?: Evidence from Italy.*
- Cozby, C. (2009). *Methods in Behavioral Research.*
- Dawson, P., & Daniel, L. (2010). Understanding social innovation: A provisional framework. *International Journal of Technology Management*, 51(1), 9–21. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2010.033125>
- Ebrahim, A., & Rangan, V. (2010). The Limits of Nonprofit Impact: A Contingency Framework For Measuring Social Performance. *Harvard Business School, Harvard Business School Working Papers*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1611810>
- Estrada, M., & Schult, W. (2017). The use of theory in applied social psychology. In L. Steg, K. Keiser, A. P. Buunk, & T. Rothengatter (Eds.), *Applied Social Psychology: Understanding and Managing Social Problems*. Cambridge University Press.
- Galbraith, B., McAdam, R., & Cross, S. E. (2019). The Evolution of the Incubator: Past, Present, and Future. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 1–7.
- Gamble, J. A. (2008). *A developmental evaluation primer.*
- Goodwin, J. (2003). *Research in Psychology: Methods and design.*

- Grimaldi, R., & Grandi, A. (2005). *Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models*.
- Hadad, S., & Drumea Găucă, O. (2014). Social impact measurement in social entrepreneurial organizations. *Management and Marketing*, 9(2), 117–134. Retrieved from <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-84907274139&partnerID=40&md5=152fba1d4b8a12b5d8527bd9a4a8ce41>
- Hochberg, Y. V, Serrano, C., & Ziedonis, R. (2015). Intangible but bankable. *Science*, 348(6240), 1202. <https://doi.org/10.1126/science.aac4837>
- Lee, E. K. M., Lee, H., Kee, C. H., Kwan, C. H., & Ng, C. H. (2019). Social Impact Measurement in Incremental Social Innovation. *Journal of Social Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.1080/19420676.2019.1668830>
- Lindelöf, P., & Löfsten, H. (2002). Growth, management and financing of new technology-based firms—assessing value-added contributions of firms located on and off Science Parks. *Omega*, 30(3), 143–154. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0305-0483\(02\)00023-3](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0305-0483(02)00023-3)
- Lodzinski, A., Motomura, M., & Schneider, F. (2005). *Applied Social Psychology: Understanding and addressing social and practical problems* (F. Schneider, J. Gruman, & L. Coutts, eds.).
- Marvel, M. R., & Lumpkin, G. T. (2007). Technology Entrepreneurs' Human Capital and Its Effects on Innovation Radicalness. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), 807–828. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00209.x>
- Mas-Verdú, F., Ribeiro-Soriano, D., & Roig-Tierno, N. (2015). Firm survival: The role of incubators and business characteristics. *Journal of Business Research*, 68(4), 793–796. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.11.030>
- McKinsey, & Company. (2010). *Learning for social impact: what foundations can do*.
- Messeghem, K., Bakkali, C., Sammut, S., & Swalhi, A. (2018). Measuring Nonprofit Incubator Performance: Toward an Adapted Balanced Scorecard Approach. *Journal of Small Business Management*, 56(4), 658–680. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12317>
- Mian, S., Lamine, W., & Fayolle, A. (2016). *Technology Business Incubation: An overview of the state of knowledge*.

- Nicolopoulou, K., Karataş-Özkan, M., Vas, C., & Nouman, M. (2017). An Incubation Perspective on Social Innovation: the London Hub – a social incubator. *R&D Management*, 47(3), 368–384. <https://doi.org/10.1111/radm.12179>
- Nordling, N., Thomas, E., Pugh, R., & Hermann, R. R. (2020). Multinational companies' roles in start-up incubation ecosystems: The case of Microsoft Innovation Centers in Brazil. In *Research Handbook on Start-Up Incubation Ecosystems*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Oskamp, S. (1984). *Applied Social Psychology*.
- Oskamp, S., & Schultz, P. (1998). *Applied Social Psychology*.
- Pandey, S., Lall, S., Pandey, S. K., & Ahlawat, S. (2017). The Appeal of Social Accelerators: What do Social Entrepreneurs Value? *Journal of Social Entrepreneurship*, 8(1), 88–109. <https://doi.org/10.1080/19420676.2017.1299035>
- Patton, M. Q. (1994). *Developmental evaluation*.
- Patton, M. Q. (2011). *Developmental evaluation: Applying complexity concepts to enhance innovation and use*.
- Posavac, E. J., & Carey, R. G. (1992). Program evaluation: Methods and case studies, 4th ed. In *Program evaluation: Methods and case studies, 4th ed*. Englewood Cliffs, NJ, US: Prentice-Hall, Inc.
- Posavac, E. J., & Carey, R. G. (2007). *Program evaluation: Methods and case studies, 7th ed*.
- Rice, M. P. (2002). Co-production of business assistance in business incubators: an exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 17(2), 163–187. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(00\)00055-0](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0883-9026(00)00055-0)
- Royse, D., Thyer, B. A., Padgett, D. K., & Logan, T. K. (2006). *Program evaluation: An introduction* (4th ed.).
- Sadava, S. W., & McCreary, D. R. (1997). *Applied Social Psychology*.
- Sansone, G., Andreotti, P., Colombelli, A., & Landoni, P. (2020). Are social incubators different from other incubators? Evidence from Italy. *Technological Forecasting and Social Change*, 158, 120132. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120132>

- Schneider, F., Gruman, J., & Coutts, L. (2012). *Applied Social Psychology: Understanding and Addressing Social and Practical Problems*.
- Serôdio, R., Lima, J. A., & Serra, A. (2018). *Políticas e Práticas - Evidência e Capacitação: Medição de Impacto Social (Volume II)*. (Porto: Área Metropolitana do Porto, ed.).
- Serôdio, R., Serra, A., & Lima, J. A. (2014). O Referencial Estratégico para a Ação Social na Área Metropolitana do Porto (e-book, p.70). In L. Ferreira, A. Oliveira, S. Lobão, S. Castanheira, A. Carneiro, M. Rocha, ... A. Sousa (Eds.), *Capacitação Institucional na AMP* (pp. 38–49).
- Serôdio, R., Serra, A., Lima, J. A., Catita, L., & Brito, S. (2020). *IRIS - Incubadora Regional de Inovação Social: Relatório Externo de Medição de Impacto Social*. Amarante: IRIS - Incubadora Regional de Inovação Social / IBEI - Instituto do Banco Europeu de Investimento / Portus Park.
- Xiao, L., & North, D. (2018). The role of Technological Business Incubators in supporting business innovation in China: a case of regional adaptability? *Entrepreneurship & Regional Development*, 30(1–2), 29–57.
<https://doi.org/10.1080/08985626.2017.1364789>

ANEXOS

Anexo 1 – Questionário aplicado, no Pré e no Pós-teste, aos dois grupos de empreendedores que participaram no programa “Grow Innovation” (as questões voltaram a repetir-se no Pós-teste).

I. CARACTERIZAÇÃO

1

Qual a sua formação, curso ou especialização? [especifique o melhor possível]

5

Tem formação específica em inovação e empreendedorismo social?

Não ☐ Sim ☐ Qual? _____

9

Em termos globais, em que medida se considera uma pessoa empreendedora?

Nada ☐ Muito pouco ☐ Pouco ☐ Moderadamente ☐ Bastante ☐ Muito ☐ Extremamente ☐

10

Em termos globais, em que medida se considera um/a inovador/a social?

Nada ☐ Muito pouco ☐ Pouco ☐ Moderadamente ☐ Bastante ☐ Muito ☐ Extremamente ☐

11

Em que medida se considera:

	Nada	Muito pouco	Pouco	Moderadamente	Bastante	Muito	Extremamente
Perspicaz	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Otimista	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Disciplinado/a	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Empático/a	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Resiliente	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Confiante nas suas capacidades	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

(cont.) Em que medida se considera:

	Nada	Muito pouco	Pouco	Moderadamente	Bastante	Muito	Extremamente
Capaz de assumir riscos	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Criativo/a	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Inovador/a	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Íntegro/a	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Dinâmico/a	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Dedicado/a a causa sociais	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Orientado/a para objetivos	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Capaz de planear e de gerir	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Capaz de detetar oportunidades	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Persistente	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sociável	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Detentor/a de uma boa rede de contactos	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Responsável	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Capaz de resolver problemas	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Original	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Resistente ao stress	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Capaz de negociar	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Flexível	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Com espírito crítico	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Focado/a na comunidade local	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Altruísta	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Capaz de trabalhar em equipa	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐