

## **Empreendedorismo social e oportunidades de construção do próprio emprego**

Carlota Quintão

**Resumo:** O *empreendedorismo social* é um tema embrionário nas ciências sociais e advém de uma associação entre o tradicional tema do empreendedorismo, desenvolvido no seio da economia e da gestão empresarial, e o recente tema das empresas sociais, emergente no quadro das problemáticas do Terceiro Sector (ou da Economia Social). Têm sido designadas de empresas sociais, organizações que surgiram nos últimos 30 anos, em resposta aos graves problemas de exclusão social e desemprego do final dos anos 70, e que progressivamente se têm vindo a organizar segundo lógicas empresariais e inscrevem a sua actividade no mercado (na compra e venda de bens e serviços), embora prossigam finalidades sociais de interesse geral e não o interesse privado lucrativo. Alguns exemplos dessas empresas são as empresas de inserção em França, na Bélgica, em Espanha, em Portugal, as cooperativas sociais em Itália, as *sociedades anónimas laborales* em Espanha, as *régies de quartier* em França. As empresas sociais têm desenvolvido a sua actividade em vários domínios: na (re)inserção socio-profissional de um número crescente de tipos de públicos excluídos do mercado de trabalho, no que tem sido designado de serviços de proximidade, no sector do ambiente, entre outros, associados a novas necessidades sociais não satisfeitas pelos sector público ou privado lucrativo. De uma forma geral, as empresas sociais formalizam-se através dos estatutos legais e jurídicos tradicionais das organizações do Terceiro sector – as cooperativas, as associações, as mutualidades - mas, no contexto europeu, o domínio das formas institucionais e jurídicas, têm vindo também a ser objecto de inovações desde o final dos anos 80. As novas dinâmicas associadas às empresas sociais, bem como as novas práticas de gestão nas organizações do Terceiro Sector, têm vindo a ser abordadas como fenómenos de empreendedorismo, por apresentarem muitas vezes um carácter inovador a diversos níveis e pela capacidade de criação de capital social. Todavia, o reconhecimento e afirmação das empresas sociais está ainda numa fase inicial. O empreendedorismo social comporta um elevado potencial de inovação na intervenção social e de criação de oportunidades de trabalho, sobretudo entre os profissionais do sector social. Portugal é um país onde o Terceiro Sector e, de alguma forma, as empresas sociais estão em emergência, existindo já um conjunto de instrumentos legais relevantes neste domínio.

No âmbito do painel dedicado às Políticas Sociais e Mercado de Emprego, esta comunicação propõe uma abordagem ao tema embrionário do *empreendedorismo social*, considerando que este apresenta um elevado potencial de afirmação como instrumento de inovação em domínios tais como a luta contra a pobreza, a exclusão social e o desemprego, criando soluções para necessidades sociais diversas que não obtêm resposta por parte dos serviços públicos ou do mercado privado lucrativo. A

escolha deste tema, no contexto da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, pretende também contribuir para a sensibilização dos profissionais do sector social para a oportunidade da sua acção como agentes de inovação no domínio da intervenção social e de criação do próprio emprego.

Esta comunicação apresenta um conjunto de resultados de uma dissertação de mestrado em sociologia<sup>1</sup>, dedicada ao tema do Terceiro sector e, de seguida, alinha um conjunto não exaustivo de elementos, pretendendo lançar o debate e a sensibilização sobre a temática, mais do que apresentar conclusões ou respostas definitivas.

### **1. Empreendedorismo social – um tema embrionário nas ciências sociais**

Na linguagem comum, a ideia de empreendedorismo está frequentemente associada à criação de negócios privados lucrativos, ou seja, a uma actividade económica de mercado, e a ideia de empreendedor está frequentemente associada à de empresário. Todavia, a concepção de empreendedorismo é mais lata e mais complexa do que estas associações sugerem. É frequente referir-se a distinção entre o empresário, como aquele que detém os meios de produção e/ou os meios financeiros, e o empreendedor, como aquele que efectivamente idealiza e concretiza negócios e empreendimentos diversos, mobilizando os recursos disponibilizados pelos empresários. Esta distinção permite diferenciar dois agentes, mas a especificidade do empreendedor não reside apenas no seu carácter de concepção e operacionalização de ideias de negócio ou de empreendimentos destinados a gerar lucro.

O empreendedorismo é um tema tradicionalmente desenvolvido no seio das disciplinas da economia e da gestão empresarial e, na sua origem, está efectivamente associado à ideia de criação de valor e de produtividade, no sentido da optimização de recursos e de eficiência económica em benefício da criação de valor. Ao longo do tempo outras ideias foram sendo também desenvolvidas no âmbito deste conceito. No início do século XX, Joseph Schumpeter desenvolveu uma ideia que permanece central no conceito de empreendedorismo até à actualidade - a de inovação. No

---

<sup>1</sup> Curso de mestrado em *Políticas Locais e Descentralização: as novas áreas do social*, da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Dissertação provisoriamente intitulada *As Empresas de Inserção como Organizações do Terceiro Sector – o caso português no contexto europeu*, sob orientação do Professor Doutor Rogério Roque Amaro e co-orientação do Professor Doutor Jordi Estivill; financiada pela Fundação Para a Ciência e Tecnologia.

contexto de afirmação e hegemonização do sistema capitalista, este autor descrevia os empreendedores como os indivíduos que criavam formas inovadoras de produção, explorando várias vias: novas mercadorias, introdução de novas tecnologias, reorganizando sistemas produtivos, entre outras inovações. Nos anos 80 do século XX, Peter Drucker introduz uma outra ideia também central para a concepção actual de empreendedorismo - a de oportunidade. Este autor entende o empreendedor como um agente que explora as oportunidades existentes e geradas pelas mudanças sociais, económicas, tecnológicas, normativas. Neste sentido, e sem aprofundar o debate teórico, é possível destacar pelo menos três ideias centrais para o empreendedorismo: a criação de valor, a inovação e a capacidade de aproveitamento de oportunidades de criação de actividade económica.

A promoção do empreendedorismo teve um forte impulso nos últimos 30 anos no contexto das profundas alterações no mercado de trabalho, constituindo-se como um instrumento das políticas económicas, de estímulo à criação de emprego e de auto-emprego, bem como de promoção de dinâmicas de desenvolvimento local. Relembre-se que a criação do espírito empresarial constitui o segundo pilar da Estratégia Europeia para o Emprego.

A designação empreendedorismo social é mais recente, datando sobretudo dos anos 90 do século XX. Poder-se-á afirmar que actualmente se encontra em emergência, em resultado designadamente do desenvolvimento da investigação sobre as empresas sociais e sobre o Terceiro sector, também designado frequentemente de Economia social, não configurando ainda uma problemática específica nas ciências sociais. As empresas sociais são perspectivadas como uma nova geração ou como fazendo parte de um movimento de renovação do Terceiro sector. A associação entre o empreendedorismo no tradicional domínio da economia e gestão empresarial, e a recente emergência da temática das empresas sociais é espontânea, carecendo de uma efectiva problematização teórica e conceptual. Por exemplo, uma pesquisa através de correntes motores de pesquisa na internet<sup>2</sup> utilizando empreendedorismo social (ou *social entrepreneurship*, ou ainda *entrepreneuriat sociale*) como palavra chave, resulta num número ainda diminuto de resultados, destacando-se, todavia, a existência de guias para empreendedores sociais e projectos de investigação em curso em França<sup>3</sup>, no domínio da profissionalização do empreendedor social.

---

<sup>2</sup> Por exemplo: Google, Altavista, Yahoo.

<sup>3</sup> Project Pilote Leonardo da Vinci: *Université Coopérative Européenne et la professionnalité de l'entrepreneur social*; Aix-en-Provence.

Para situar o empreendedorismo social nas ciências sociais, importa reter que este emerge como resultado das dinâmicas de investigação associadas aos temas do Terceiro sector ou Economia social. Não sendo ainda possível responder concretamente à questão - *o que é o empreendedorismo social?* -, é já possível definir o que são as empresas sociais.

## **2. As empresas sociais**

A crescente visibilidade internacional que o tema das empresas sociais tem adquirido nos últimos anos advém, entre outros motivos, do recente desenvolvimento de investigações promovidas por instituições como a Comissão Europeia, incidindo especificamente sobre a realidade europeia, e pela OCDE, incidindo sobre a realidade internacional (OCDE;1999). A título ilustrativo das dinâmicas de investigação, sugerimos uma breve referência à Rede EMES- *L'émergence des entreprises sociales, reponse novatrice a l'exclusion sociale en Europe*, promovida pela Comissão Europeia e, porventura, uma das redes mais visíveis e acessíveis através da *internet*, e cujos projectos permitem ilustrar o actual estado do conhecimento sobre as empresas sociais. A EMES é uma plataforma de centros de investigação, que surgiu na sequência de um projecto lançado pela Comissão Europeia em 1996, intitulado EMES - *L'émergence des entreprises sociales, reponse novatrice a l'exclusion sociale en Europe*, designação que veio a dar o nome a esta rede. O objectivo geral desta rede é, através da realização de estudos pluridisciplinares, do suporte ao ensino/formação, e da difusão de publicações, analisar as empresas sociais enquanto realidades socio-económicas que ganham uma importância crescente na Europa e que são ainda desconhecidas. O desenvolvimento deste campo de investigação pretende ainda desenvolver um quadro específico de conhecimento da realidade empírica europeia, cobrindo campos análogos aos desenvolvidos noutras regiões do mundo, nomeadamente nos EUA e Canadá. (<http://www.emes.net/fr/index.php>).

O projecto EMES estudou a emergência e o desenvolvimento das empresas sociais nos quinze Estados Membros, e resultou na construção conjunta de uma definição de empresas sociais na Europa. Três outros projectos foram promovidos desde então: PERSE – *Performance socio-économique des entreprises sociales d'insertion par le travail* (2001 a 2004), TSFEPS – sobre os serviços à primeira infância na Europa (2001 a 2004), e ELEXIS – sobre as empresas de inserção na Europa

(2002 – 2003). O projecto PERSE tem por objecto de análise aproximadamente 200 empresas sociais de inserção pelo trabalho, em 11 países da EU, e tem por objectivos medir os benefícios individuais e colectivos destas empresas sociais, identificar os recursos especificamente mobilizados, os seus modelos organizacionais e a sua evolução. Os resultados esperados do PERSE são os seguintes:

- O desenvolvimento teórico de base de conceitos emergentes graças a uma abordagem multidisciplinar - empresa social, "welfare mix", capital social e isomorfismo institucional;
- A análise da forma organizacional e dos aspectos socio-económicos das empresas sociais, do interface entre as empresas sociais e as políticas públicas;
- O desenvolvimento de utensílios metodológicos de compreensão do capital social e de medida dos benefícios individuais e colectivos;
- As implicações para as políticas públicas no que se refere às empresas sociais (<http://www.emes.net/fr/recherche/perse/index.php>).

O conjunto de projectos e objectivos de investigação da EMES permite ilustrar o estado embrionário do conhecimento sobre as empresas sociais enquanto objecto de estudo, expresso em questões como: O que são as empresas sociais? Qual a sua especificidade? Como se caracterizam nos diferentes países? Qual o seu enquadramento teórico e conceptual? Qual o enquadramento político desejável? Que instrumentos de conhecimento e avaliação accionar para uma adequada análise das empresas sociais? Os resultados já disponíveis de algumas destas investigações representam um significativo avanço neste conhecimento, designadamente nas questões básicas de definição e caracterização das empresas sociais.

As empresas sociais são referidas como um conjunto de organizações e práticas empresariais surgidas a partir do final da década de 70, como formas de reacção, por parte de colectividades da sociedade civil, à crise económica e social. Num contexto de agravamento de tradicionais problemas de pobreza e emergência de novos problemas sociais, estas dinâmicas sociais surgem como novas formas de organização económica que desenvolvem serviços e actividades diversas, como resposta a situações que se expressam, designadamente, em contextos locais. Nos diversos países europeus, surgem iniciativas de resposta aos problemas dos jovens com famílias desestruturadas, com dificuldades no domínio escolar e profissional, aos

adultos desempregados e com dificuldades de integração no mercado de trabalho, a pessoas com diversos problemas de saúde, a idosos, a crianças, pessoas com deficiência, minorias étnicas, etc.. Nestes contextos, famílias, profissionais do sector dos serviços sociais, educação, saúde, eles próprios em situação de exclusão do mercado de trabalho e/ou descontentes com as políticas e os sistemas públicos, bem como instituições particulares já com intervenção nestes domínios, poderes públicos de carácter local, cidadãos de uma forma geral, organizam-se para criar respostas a inúmeras e diversas necessidades sociais constatadas. Nascidas através de impulsos espontâneos, revolucionários ou voluntaristas, muitas destas iniciativas acabaram por não encontrar viabilidade ao longo do tempo. Todavia, muitas outras sobreviveram, consolidaram-se e profissionalizaram-se, durante os anos 80, abrindo caminho, em muitos casos, ao seu próprio reconhecimento oficial em quadros legais próprios, sobretudo a partir da década de 90 e, por esta via, ao desenvolvimento de tipos de organizações diversas de país para país e, por vezes, de região para região dentro do mesmo país, e que hoje se designam, no seu conjunto, como empresas sociais.

As actividades desenvolvidas pelas empresas sociais encontram um espaço próprio nos vazios de resposta às necessidades sociais, deixados tanto pelo Estado, incapaz de dar resposta a necessidades específicas das populações (orientado para satisfazer a procura mediana dos cidadãos) e em crise orçamental e de legitimação, como pelos agentes privados do mercado, desinteressados por áreas de lucratividade limitada e pouco atractiva. A emergência das empresas sociais representa uma dinâmica de procura de alternativas institucionais e organizacionais às tradicionais organizações do Estado e do Mercado, inspirada numa lógica de articulação da acção económica e da acção social. Mais precisamente, no intuito de colocar a actividade económica de mercado a funcionar de forma eficiente para a eficácia de resultados sociais.

As formas jurídicas e institucionais sob as quais estas novas empresas se constituíram foram diversas, formas próprias e semelhantes às empresas de mercado ou organizações públicas, formas inovadoras de parceria entre entidades de várias naturezas mas, sobretudo, sob as formas tradicionais do Terceiro sector, com as quais partilham muitas características: associações, mutualidades, cooperativas, fundações. O desenvolvimento do Terceiro sector e das empresas sociais na Europa está estreitamente associado à evolução das políticas públicas nos domínios do emprego e da protecção social.

Algumas das principais empresas sociais analisadas nestes estudos são, por exemplo:

- *As Empresas de inserção* - As empresas de inserção pelo trabalho surgiram em França, na Bélgica, sendo mais recentes em Espanha e em Portugal. São entidades organizadas segundo lógicas empresariais de produção de bens e serviços em vários sectores de actividade económica (restauração, apoio a idosos, ambiente, etc.), cuja finalidade central (o seu objecto) é a inserção socio-profissional de trabalhadores desfavorecidos no mercado de trabalho. Na sua génese, estas empresas nasceram da necessidade de criar ofertas educativas, formativas e de participação no mercado de trabalhos de pessoas com deficiência e limitações de saúde, de jovens em contextos de exclusão social com dificuldades de integração social e no mercado de trabalho e, cada vez mais, de necessidades de inserção socio-profissional de um número crescente de tipologias de públicos excluídos do mercado de trabalho. Dentro das empresas de inserção é possível identificar quatro sub-tipos:
  - a) empresas que oferecem esquemas de emprego protegido – trabalho e/ou emprego permanente em situação de protecção face às regras de funcionamento do mercado de trabalho regular, nomeadamente a pessoas com deficiência;
  - b) empresas que oferecem oportunidades de formação e/ou trabalho numa lógica ocupacional ou permanente em organizações orientadas para a realização de uma finalidade de carácter social, distinta da inserção de públicos desfavorecidos, como a gestão de espaços colectivos e/ou públicos, serviços ambientais, etc.;
  - c) empresas que oferecem esquemas de formação social e profissionalmente qualificadores em situação de trabalho real, que visam a transição das pessoas em inserção para o mercado de trabalho regular;
  - d) empresas que oferecem esquemas de emprego permanente a públicos desfavorecidos face ao mercado de trabalho e em situação de mercado concorrencial.
- *As cooperativas sociais em Itália* - são um ramo recente dos estatutos cooperativos e desenvolvem actividade em áreas a que o Estado e o Mercado não respondem - em serviços sociais, educacionais, de saúde, e na inserção

de trabalhadores desfavorecidos no trabalho, à semelhança das empresas de inserção em França ou na Bélgica. Uma das suas especificidades e do seu carácter inovador no contexto internacional, é o facto de, contrariamente às cooperativas tradicionais, as cooperativas sociais visarem o interesse geral e não apenas o interesse dos seus membros cooperantes.

- *As sociedades anónimas laborales* em Espanha – constituem um estatuto jurídico específico correspondente a uma nova forma de cooperação e novas práticas de gestão empresarial com a participação dos trabalhadores, no contexto das numerosas falências empresariais dos anos 70 e 80; nesta nova forma jurídica, 50% da empresa é propriedade dos trabalhadores e os restantes 50% são pertença do proprietário inicial.
- *As sociétés à finalité sociale* na Bélgica - a criação desta figura jurídica pelo Governo nacional belga data de 1995 e constitui uma inovação no quadro jurídico nacional e internacional associado às dinâmicas e problemáticas do Terceiro sector. As sociedades comerciais de finalidade social são todas as organizações diferentes das associações sem fins lucrativos que pretendam ser reconhecidas sob este novo estatuto. Este inclui sociedades cooperativas, sociedades anónimas, sociedades de pessoas de responsabilidade limitada, entre outras, que respeitem um conjunto de requisitos. Dito de outra forma, qualquer organização com estatuto jurídico legalmente reconhecido, incluindo as empresas comerciais, e excluindo as associações sem fins lucrativos, poderá constituir-se como *société à finalité social* desde que obedeça a requisitos, dos quais se destacam os seguintes: os sócios acordarem em não procurar o lucro ou que esta procura seja limitada, que a empresa defina objectivos sociais precisos diferentes dos lucros dos sócios, que a empresa produza relatórios anuais que explicitem as suas actividades económicas e sociais, etc. (OCDE, 1999: 18).
- *As régies de quartier* em França – estas organizações são associações de entidades regionais ou locais que têm por objectivo gerir e reabilitar espaços urbanos, utilizando para a produção de serviços a ocupação de pessoas excluídas do mercado de trabalho e destinam-se a prestar serviços à comunidade residente nos respectivos territórios urbanos.

Tomando como referência estes exemplos e os já mencionados trabalhos de investigação dedicados a esta temática, é possível definir empresas sociais das seguintes formas:

**Comissão Europeia – DG Emprego e Assuntos Sociais:**

"Adoptou-se como expressão empresas sociais para designar as iniciativas que incorporam ou são criadas por pessoas procedentes da exclusão e do desemprego e que produzem bens e serviços e que vendem ao mercado público e privado, obtendo resultados que não se utilizam para o lucro pessoal ou para remunerar o capital" (Estivill, Bernier, Valadou;1997: 20).

**OCDE:**

"Las empresas sociales son asociaciones que se organizan con un espíritu empresarial para alcanzar objetivos sociales y económicos, que asumen distintas formas legales de acuerdo al país. La característica distintiva es su capacidad para diseñar soluciones y dinámicas a los problemas del desempleo y de exclusión social, contribuyendo al tipo de desarrollo sostenido" (OCDE;1999:8). "o termo *empresa social* refere-se a qualquer actividade privada levada a cabo pelo interesse público, organizada com uma estratégia empresarial, cujo propósito principal não é a maximização do lucro mas sim a consecução de certos objectivos sociais e económicos com capacidade de adaptar soluções inovadoras para os problemas de exclusão social e desemprego" (OCDE;1999:11). Dentro desta definição encontram-se empresas que centram a sua actividade principal na reintegração de desempregados e no desenvolvimento de zonas pobres e empresas prestadores de bens e serviços à comunidade em áreas tradicionais e novas áreas correspondentes a novas necessidades sociais (OCDE;1999).

**EMES:**

As empresas sociais são:

- iniciativas empresariais empreendidas por um grupo de cidadãos;
- têm uma estrutura de poder não baseado na detenção de capital;
- inclui a participação das pessoas afectadas na actividade da empresa;
- distribuição limitada de lucros;
- objectivo explícito de beneficiar a comunidade.

Esta perspectiva incorpora, no conceito de empresas sociais, as organizações privadas sem fins lucrativos que são prestadoras de serviços sociais visando o bem comum, e que se organizam segundo formas empresariais tradicionais (modelos públicos e privados), "inscritas no campo em plena evolução dos serviços pessoais", e a "formação - reinserção de pessoas excluídas no mercado de trabalho", (<http://www.emes.net/fr/presentation.htm>).

No sentido de ilustrar as dinâmicas de emergência e consolidação das empresas sociais, desenvolvem-se de seguida alguns exemplos das experiências belga, francesa e italiana: nos dois primeiros casos, as empresas de inserção pelo trabalho e, no segundo caso, as cooperativas sociais em Itália.

### ***Empresas de inserção pelo trabalho na Bélgica***

A realidade empírica das empresas sociais de inserção pelo trabalho na Bélgica é provavelmente a que se configura com uma maior variedade de tipos de empresas e de enquadramentos jurídicos, designadamente pela estruturação do sistema administrativo e político, em três regiões distintas: Valónia, Bruxelas e Flandres. Embora existam experiências que remontam aos anos 40<sup>4</sup> e 60, a disseminação decisiva das empresas de inserção na Bélgica ocorreu a partir dos anos 80.

As primeiras iniciativas, dirigidas a pessoas com limitações físicas e mentais, desenvolvem-se nos anos 60 nas Regiões da Valónia e de Bruxelas com a designação de *atelier protégés*. Estas organizações têm por objectivo oferecer trabalho permanente e remunerado para deficientes físicos e mentais. Foram reconhecidas ainda em 1963, formalizando-se como associações sem fins lucrativos e, mais recentemente, em 1990, vêm a ser designadas de *entreprises de travail adapté*.

Na Região da Valónia, as primeiras *entreprises de formation par le travail* surgem de forma espontânea pela associação de colectividades e grupos de pessoas que, através da contratação de monitores especializados, desenvolvem esquemas dirigidos designadamente a jovens. Estas empresas desenvolveram-se à margem de qualquer legislação enquadradora. Como referem Nyssens e Gregoire (2002;4), estas empresas viveram mesmo em completa infracção em aspectos como trabalho fraudulento, desrespeito pelas convenções de salário mínimo, escolaridade obrigatória, entre outras. O primeiro enquadramento legal destas organizações ocorreu em 1987, através da criação do estatuto jurídico de *entreprises d'apprentissage professionnel* (EAP), orientado para um público jovem entre os 18 e os 25 anos, centrando-se numa formação de carácter geral e profissional articulada com experiência de trabalho real, e os esquemas de formação tinham a duração máxima de 18 meses. Progressivamente, surgiram outras empresas com o mesmo tipo de organização de base e de oferta formativa, visando responder a necessidades de outros tipos de públicos-alvo: as *Actions Intégrées de Développement* (AID) dirigidas a pessoas sem qualificações, desempregados de longa duração mantendo o direito de subsídios de desemprego; e as *ASBL d'insertion* (associações sem fins lucrativos de inserção), dirigidas a outros públicos-alvo não contemplados pelas EAP e AID.

A segunda metade da década de 90 caracteriza-se pela emergência de uma nova forma de organização, a *entreprise d'insertion*. Com base em *entreprises de formation par le travail*, foram lançados sete projectos-piloto na região da Valónia, com o objectivo de constituir estas novas formas de empresas. Em 1998, 1999 e 2000, foram criados os enquadramentos jurídicos para estas novas empresas, respectivamente na Valónia, em Bruxelas e na Flandres. As *entreprise d'insertion* têm por objectivo central criar emprego permanente para públicos desfavorecidos.

---

<sup>4</sup> Alguns dos exemplos pioneiros mais paradigmáticos de empresas sociais orientadas para a criação de emprego de pessoas pouco qualificadas, surgem na Região da Valónia e datam de 1942, Associação *Terre*, e de 1958, Associação *Poudrière*, ambas oferecendo trabalho a pessoas marginalizadas.

### ***Empresas de inserção pelo trabalho em França***

À semelhança dos *ateliers protégés*, ainda durante os anos 70 surgem em França as *officines de travail protégés*, dirigidas a pessoas com deficiência e as primeiras iniciativas de inserção de outros públicos desfavorecidos – Centros de Ajuda Através do Trabalho, Centros de Adaptação à Vida Activa. Em 1987, por iniciativa governamental, surgem as *Associations Intermédiaires*, que visam simultaneamente inserir desempregados e oferecer serviços aos empregadores, como forma de combate ao desemprego e ao desemprego não declarado. Também a meio da década de 80 surgem as empresas intermediárias, reconhecidas oficialmente em 1989 como *entreprises d'insertion*, que se constituem com um modelo muito semelhante ao das *entreprises de formation par le travail* belgas (ou seja, com ofertas de trabalho temporárias numa lógica de passagem para o mercado de trabalho regular). Sob regras semelhantes, e com o mesmo estatuto jurídico, existem também empresas a trabalhar especificamente no sector do trabalho temporário, as *entreprises de travail temporaire d'insertion*. O estatuto destas empresas é maioritariamente de sociedade comercial pública ou privada (com tendência para o aumento da componente privada), existindo também associações e cooperativas.

Em 1999, estas empresas eram cerca de 1010, envolvendo cerca de 47 300 pessoas; 796 *entreprises d'insertion* envolvendo 13 000 pessoas; e 220 *entreprises de travail temporaire d'insertion* envolvendo 34 300 pessoas. As empresas de inserção em França estão organizadas a um nível nacional através do Comité National des Entreprises D'Insertion (C.N.E.I.), que representa federações e uniões regionais de EI's. Na declaração de adesão ao CNEI, as EI's assumem como objecto social "a inserção social e profissional de pessoas em dificuldade, pelo exercício de uma ou várias actividades económicas concorrenciais". O seu projecto social tem por objecto facilitar o acesso ao mercado de trabalho e ao exercício da cidadania, e sensibilizar os parceiros políticos, económicos e sociais para os problemas da inserção, através de um contrato de trabalho de duração determinada e de uma pedagogia apropriada. O seu funcionamento baseia-se na produção de bens e serviços segundo as regras do mercado e o seu financiamento advém da venda de bens e serviços no mercado e de subsídios públicos ou privados. Estes subsídios destinam-se a cobrir a fraca produtividade dos trabalhadores em inserção, os custos de enquadramento do público acolhido, a forte rotatividade de efectivos e a formação profissional e qualificação social (*La Charte des Entreprises D'Insertion e Cahier des Charges des Entreprises D'Insertion Adherentes au CNEI*, <http://www.cnei.org/>).

## **As cooperativas sociais em Itália**

Em Itália, as primeiras formas de cooperativas dirigidas à inserção permanente de pessoas com dificuldades físicas ou mentais surgem no final dos anos 70, com especial incidência no Norte do país, tendência que prevalece até hoje. Estas iniciativas assumiram formas legais diversas, especialmente a forma de associações sem fins lucrativos, e desenvolviam actividades de produção de bens e serviços com um forte recurso ao trabalho voluntário. Com oferta dirigida a necessidades não satisfeitas, estes serviços tiveram uma forte procura e começaram a empregar trabalhadores de forma permanente, nomeadamente técnicos dos serviços sociais. O seu desenvolvimento começou a/por(?) ser limitado pelas características dos estatutos jurídicos tradicionais, que impediam as associações de empregar trabalhadores de forma permanente e desenvolver actividades produtivas ou económicas relevantes (Borzaga, Santuari:2000;8).

A solução encontrada por um conjunto dentro destas novas organizações, foi a de se constituírem com o estatuto de cooperativas. Esta alternativa jurídica permitia a estas organizações: estabelecerem-se com um pequeno volume de capital; beneficiar na isenção de impostos sobre os lucros não distribuídos; assumir um estatuto legal de empresas e desenvolver assim actividade no mercado; e, simultaneamente, manter as características específicas das organizações com finalidades sociais, de participação dos membros nas suas actividades e de gestão democrática. Estas organizações avançaram desta forma sob a auto-designação de "cooperativas de solidariedade social", acreditando que, com o seu desenvolvimento e consolidação, viriam a ter capacidade de exercer influência perante os poderes públicos e o movimento cooperativo em geral, e obter o reconhecimento legal das suas especificidades. Um exemplo da insuficiente adequação destes estatutos é, como já foi referido, o facto de a lei geral das cooperativas confinar estas organizações, nessa altura, a desenvolver actividades económicas estritamente em benefício dos seus membros, quando as novas cooperativas produziam bens e serviços para o benefício geral das comunidades e das populações especialmente desfavorecidas.

Durante os anos 80 estas novas cooperativas tiveram um forte desenvolvimento e, no final da década, surgem os primeiros debates públicos em torno da problemática da inadequação dos quadros legais em vigor face ao desenvolvimento da realidade e das práticas sociais. Progressivamente, o Estado inicia um processo de desregulação no sector económico dos serviços sociais, legitimando a iniciativa de qualquer cidadão no empreendimento de serviços privados e, em 1991, cria um quadro jurídico que representou uma inovação nacional e internacional no contexto da problemática do reconhecimento do Terceiro sector.

O *Acto de 1991*, como é designado, veio regular os dois principais tipos de organizações privadas que se haviam desenvolvido nos anos precedentes, procurando adaptar-se à especificidade destas organizações. Neste sentido, a legislação veio instituir duas novas formas de organização:

- as "organizações voluntárias" – reconhecimento do papel do trabalho voluntário organizado; permissão para a constituição de um pequeno número de trabalhadores remunerados; garantia de benefícios fiscais;
- as "cooperativas sociais" – que define e regula as cooperativas sociais em geral e os tipos de cooperativas a operar no sector social, criando um tipo específico dentro do sector cooperativo tradicional.

As características gerais das cooperativas sociais foram definidas designadamente pelos seguintes vectores: têm por finalidade operar "para o interesse geral da comunidade e para a inserção social de cidadãos"; são constituídas por trabalhadores, voluntários, consumidores e pessoas legais, entre as quais autoridades públicas locais; o número de voluntários apenas poderá atingir até 50% do número de membros da cooperativa; têm benefícios fiscais; não estão impedidas de distribuir lucros, mas essa distribuição é limitada e regulada de acordo com os fins estatutários da organização. De acordo com as finalidades definidas, foram instituídos dois tipos de cooperativas sociais:

- Tipo A - cooperativas de prestação de serviços sociais, educacionais e de saúde;
- Tipo B - cooperativas de inserção de trabalhadores desfavorecidos no trabalho através de actividades reais de produção de bens e serviços dirigidos a consumidores privados ou a entidades públicas (Borzaga, Santuari:2000;10-12).

Após o Acto de 1991, foram sendo estabelecidas as regulações das relações entre as cooperativas sociais e as entidades públicas, bem como medidas de suporte ao seu desenvolvimento. As auto-nomeadas cooperativas de solidariedade social constituíram-se então, optando por um enquadramento num dos novos tipos de cooperativas sociais previstos na lei. Algumas cooperativas chegaram mesmo a subdividir-se, individualizando, do conjunto plural das suas actividades, a actividade e serviços de inserção de trabalhadores desfavorecidos, dando origem a novas cooperativas autónomas. Importa referir que, hoje, 70% destas cooperativas são de tipo A, prestação de serviços, e 30% são de tipo B, inserção de trabalhadores desfavorecidos no mercado de trabalho.

Desde o início, estas cooperativas começaram a desenvolver uma lógica organizacional própria, especialmente formando consórcios de nível local, numa estratégia que ficou conhecida como *campo de morangos*. Esta metáfora reside no facto de a planta do morango crescer apenas até uma determinada dimensão, dando então origem a uma nova planta, em alternativa ao seu próprio crescimento em dimensão (Rius: 2002; 46). O que esta metáfora representa é uma dinâmica própria e inovadora de organização que permite responder melhor à especificidade dos princípios, valores e finalidades constituintes destas cooperativas. Esta estratégia baseia-se na criação e desenvolvimento de cooperativas até uma dimensão que varia entre os 10 e os 30 trabalhadores, dando origem a novas cooperativas quando o desenvolvimento e o crescimento da actividade económica sustentam a constituição

de novas organizações, que assumem domínios de actividade específicos e/ou complementares face às restantes cooperativas já existentes num determinado território. A pequena dimensão das cooperativas apresenta três grandes vantagens: permite garantir melhores condições de participação dos seus membros na gestão, permite manter relações mais próximas com as administrações locais e com as populações envolventes e apresenta vantagens do ponto de vista da captação de recursos (donativos, trabalho voluntário, etc.). Todavia, a pequena dimensão apresenta também desvantagens, designadamente a (in)capacidade(?) de desenvolvimento de actividades simultaneamente(?) a diversos níveis, formação, contabilidade, crédito e financiamento, entre outras. No sentido de minorar estes problemas, estas cooperativas desenvolvem-se em diversos sectores de actividade, mantendo uma forte ligação entre si, e criando uma outra organização de segundo/a nível/linha, que assume funções para as quais as pequenas empresas têm dificuldade em responder de forma isolada. Esta forma de organização em rede das cooperativas sociais italianas designa-se por consórcio. A estratégia dos consórcios assume as seguintes características gerais: enraíza-se num território local onde as cooperativas sociais operam autonomamente, agrupa vários sectores de actividade diferentes e apresenta capacidades de inovação (Borzaga:2000;35). Actualmente, o sistema de consórcio é formado por três níveis: o nível da cooperativa autónoma, o nível intermédio de consórcio e os consórcios nacionais.

Como se verifica, as práticas sociais que constituem as empresas sociais desenvolveram-se de forma espontânea e progressiva, apresentando uma enorme variabilidade de país para país e de região para região, de acordo com as diferentes tradições nacionais e regionais de acção dos poderes públicos e de colectividades da sociedade civil, nos domínios da acção social, do emprego, do ambiente, entre outros.

### **3. Das empresas sociais ao empreendedorismo social**

Sistematizando as principais características das empresas sociais poder-se-á dizer que são organizações que:

- a) têm finalidades de carácter social - visam o interesse geral e colectivo, expressando-se em objectivos no âmbito da luta contra a exclusão social e o desemprego e do desenvolvimento económico e social;
- b) organizam-se de forma empresarial – segundo métodos de gestão empresarial para a produção e venda de bens e serviços no mercado e, portanto, desenvolvem uma actividade inscrita na economia de mercado,

mas procuram também recursos que advêm de outras fontes: subsídios e benefícios públicos, trabalho voluntários, donativos, etc.;

- c) assumem especificidades do ponto de vista da natureza jurídica, institucional e organizacional - as formas legais e organizacionais podem variar de país para país, inscrevendo-se, de uma forma geral, nas características das tradicionais organizações do Terceiro sector (nomeadamente cooperativas e associações): a iniciativa de colectividades da sociedade civil, a autonomia de gestão face ao Estado, a livre adesão, um modelo de decisão e funcionamento democrático e o primado das pessoas e do trabalho sobre o capital -
- são organizações privadas, diferentes das empresas capitalistas por não privilegiarem a obtenção e distribuição de lucro;
  - são organizações que visam o interesse geral mas com um estatuto distinto e autónomo das organizações da administração pública.
- d) desenvolvem-se em vários campos de actividades: a inserção socio-profissional, os serviços comunitários, os serviços de proximidade, serviços pessoais e colectivos, serviços sociais; a Comissão Europeia<sup>5</sup> distingue, como domínios de actividade, a inserção socio-profissional, os serviços de proximidade, o ambiente, a cultura, o desporto e os média.

Como já foi referido, o conceito de empreendedorismo compreende três ideias chave - a criação de valor, a inovação e a capacidade de aproveitar oportunidades. No sentido de apreender as dinâmicas das empresas sociais como verdadeiro empreendedorismo de carácter social, e embora sem pretender desenvolver um quadro teórico de referência, podem ser apontados alguns aspectos nesse sentido: por um lado as questões em torno do conceito de capital social, que contribuem para a apreensão da especificidade do *valor* criado pelas empresas sociais e, por outro lado, resultados de investigações que apontam para uma efectiva capacidade de inovação e aproveitamento de oportunidades por parte das empresas sociais.

O conceito de capital social tem vindo a assumir uma visibilidade e importância crescentes nos debates científicos, sendo pouco consensual a sua definição, bem como os instrumentos para a sua medida e a sua avaliação. Os autores mais

---

<sup>5</sup> Borzaga, C., Orlable, A., Greffe, X., *The Third System, Employment and Local Development - Vol. II – Key Sectors*, ISSAN – University of Trento, Italy, Fundacion Deixalles, Majorca, Spain, University of Paris, France, European Commission DGV ([http://europa.eu.int/comm/employment\\_social/empl\\_esf/3syst/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/employment_social/empl_esf/3syst/index_en.htm)).

referenciados neste âmbito são Bourdieu, Coleman e Putnam (GES;2002;10)<sup>6</sup>. O capital social pode ser definido como "os recursos comunitários que se criam mediante a presença de níveis elevados de:

- confiança;
- reciprocidade;
- partilha de normas de comportamento;
- partilha de sentimento de compromisso e de pertença;
- redes sociais formais e informais;
- e canais efectivos de informação;

que podem ser utilizados de maneira produtiva por indivíduos e grupos para favorecer acções que beneficiam os indivíduos e grupos de uma comunidade em geral" (GES;2002;16). A ideia central reside em aceitar que, à semelhança do capital físico, e do mais recentemente reconhecido capital humano, o capital social tem valor.

As empresas sociais e, na sua globalidade, as organizações do Terceiro sector, têm sido apontadas como geradoras de capital social, designadamente pelas suas características distintivas - as finalidades sociais que visam o bem geral ou de uma colectividade, o princípio de limitação do lucro e/ou de limitação da apropriação privada do lucro, os modelos de organização e funcionamento democrático. Tem sido afirmado, e cada vez mais demonstrado, que estas características contribuem para a existência de elevados níveis de confiança interna e externa nas organizações, de elevados níveis de identificação e comprometimento dos trabalhadores destas organizações, e para a existência frequente de práticas de parceria e criação de redes, entre outros.

Todavia, estão actualmente a ser dados os primeiros passos de operacionalização deste conceito, através do que tem sido designado de auditorias sociais. Neste sentido, estão ainda por generalizar os instrumentos de conhecimento destes fenómenos e a sua aplicação a contextos alargados. O reconhecimento científico e político do capital social como uma forma efectiva de valor é ainda uma hipótese. Está por desenvolver o conhecimento de mensuração da capacidade de criação de capital social pelas organizações do Terceiro sector, e de análise desta capacidade como um factor distintivo e uma vantagem face aos sectores público ou privado lucrativo.

---

<sup>6</sup> Para uma síntese do debate em torno deste conceito consultar Gabinet d'Estudis Socials (GES), (2002), Proyecto Concise – Auditoria Social de la Cooperativa de La Vall D'En Bas, Barcelona, [www.gabinet.com](http://www.gabinet.com).

Do ponto de vista da inovação, como refere Defourny, "cette dynamique d'entrepreneuriat social (...) recouvre en fait deux réalités différentes: d'une part, elle s'exprime par la création de nouvelles entités que l'on peut considérer comme un sous-ensemble du troisième secteur, d'autre part, elle désigne un processus, un nouvel esprit d'entreprise qui touche et refaçonne des expériences plus anciennes" (<http://www.emes.net/fr/synthese.htm>). Na opinião de Defourny, as empresas sociais representam o surgimento de um novo empreendimento de finalidade social com um espaço próprio, quer por realizarem actividades produtivas em esferas de intervenção que não atraem as empresas privadas de fins lucrativos, quer por assumirem variadas formas jurídicas que as distinguem e autonomizam do sector público. Tanto novas organizações que têm vindo a surgir, como organizações mais tradicionais que desde há muito têm um papel fundamental na acção social, tendem a organizar-se segundo lógicas empresariais inovadoras. O que distingue este novo empreendimento é a capacidade de inovar no que diz respeito a:

- produtos ou qualidade dos produtos;
- métodos e organização do trabalho e/ou produção;
- factores de produção (voluntariado, formas de trabalho atípicas, etc.)
- relações com o mercado;
- formas empresariais (<http://www.emes.net/fr/syntese.htm>).

A capacidade de inovação e de aproveitamento de oportunidades do Terceiro sector foi também assinalada num Estudo da Comissão Europeia<sup>7</sup>, nomeadamente aos seguintes níveis:

- A capacidade de criação de produtos e serviços orientados para categorias muito diversas de públicos excluídos, e de operacionalização de novas metodologias de intervenção junto destes mesmos públicos, com resultados importantes aos níveis do emprego, da participação dos agentes envolvidos, da formação, entre outros.

---

<sup>7</sup> ECOTEC RESEARCH AND CONSULTING LIMITED (2001), *Evaluation of the Third System and Employment Pilot Action – Final Report*, European Commission DGV ([http://europa.eu.int/comm/employment\\_social/empl\\_esf/3syst/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/employment_social/empl_esf/3syst/index_en.htm)).

- A capacidade de identificar novas necessidades, estruturando a oferta e a procura, designadamente no domínio dos serviços de emprego, acção social, ambiente, cultura, desporto, e dinamizando mercados concorrenciais e novos mercados – nichos de mercado não concorrenciais e mercados onde o sector público não tem capacidade de desenvolver as respostas necessárias ou onde privilegia a delegação ou contratualização de serviços com o Terceiro sector. Estas organizações são favorecidas pela proximidade que mantêm com os públicos a que se dirigem e os contextos locais em que se inserem, e desenvolvem o conhecimento de necessidades e oportunidades não acessíveis ao sector público, orientado para uma oferta standard, ou ao sector privado, orientado para a procura de lucro.

O empreendedorismo social é, assim, um tema que tem vindo a emergir como consequência do desenvolvimento e afirmação do Terceiro sector e das empresas sociais em particular. As potencialidades atribuídas ao empreendedorismo social e ao Terceiro sector enquadram-se no âmbito de três grandes problemáticas:

- A luta contra a pobreza e a exclusão social;
- O emprego e a inserção socio-profissional;
- O desenvolvimento local e sustentável.

Os desafios que se colocam ao Terceiro sector para a afirmação e demonstração de mais valias efectivas nesses três domínios são diversos. O referido Estudo da Comissão Europeia refere a existência de dificuldades como:

- a delimitação e caracterização do Terceiro sector do ponto de vista teórico e conceptual – o Terceiro sector, ou Terceiro sistema, na designação da Comissão Europeia, designa um campo em aberto entre o sector público e o sector privado lucrativo, integrando uma realidade empírica heterogénea e difusa de organizações muito diferentes; um dos resultados deste Estudo foi o da construção de uma definição para o sector<sup>8</sup>, mas outros quadros teóricos e

---

<sup>8</sup> "European TSO's could be defined as private, autonomous organizations that, inter alia: pursue social and/or environmental objectives rather than maximizing profits and return on capital investment; place limits on private, individual acquisition of profits and redistribution;

conceptuais têm vindo a ser desenvolvidos nos últimos anos – a economia social e solidária, o sector das organizações não lucrativas ou voluntárias, entre outros;

- a quantificação do sector, já que não existem sistemas estatísticos adequados à apreensão e conhecimento do Terceiro sector enquanto tal; o critério operacional mais utilizado para análises de grande escala continua a isolar os ramos associativo (em toda a sua pluralidade), mutualista e cooperativo, sendo incluídos, em alguns casos, as organizações religiosas, os sindicatos, as fundações, entre outras.
- a ausência de um reconhecimento oficial e eventualmente de enquadramentos legais e jurídicos próprios, bem como a ausência de uma identidade comum a todos os ramos do Terceiro sector e entre um “velho” e um “novo” Terceiro sector, este composto nomeadamente pelas empresas sociais;
- a necessidade de desenvolvimento de sistemas de comunicação entre o terceiro sector e o sector público e privado lucrativo;
- a necessidade de desenvolvimento de produtos e serviços e quadros de apoio financeiro adequados;
- a necessidade de desenvolvimento de estruturas de apoio e suporte ao Terceiro sector designadamente:
  - de apoio ao novo empreendedorismo social, criando condições semelhantes às existentes para o empreendedorismo de mercado mas específicas para a incubação de ideias de empreendimento social, e criação de empresas sociais, para a sua manutenção e sustentabilidade;
  - que permitam assegurar qualidade dos produtos e serviços, a profissionalização dos trabalhadores, designadamente no domínio da gestão;
  - de apoios e organizações de segundo nível para áreas como a formação, a consultoria, a formação, a investigação & desenvolvimento, etc.

---

work for local community, or for groups of people of the civil society sharing common interests; tend to involve stakeholders, including workers, volunteers and users, in their management” (Ecotec;2001;4).

#### **4. Empreendedorismo social e oportunidades de construção do próprio emprego**

Tal como o empreendedorismo e o espírito empresarial são promovidos no âmbito das políticas de emprego e desenvolvimento económico e social, o empreendedorismo social comporta um significativo potencial nos mesmos âmbitos. Num conjunto de recomendações elaborado pela EMES no âmbito do Projecto PERSE - *Performance socio-économique des entreprises sociales d'insertion par le travail*, a par de orientações no sentido de um maior reconhecimento das especificidades destas empresas, do seu apoio financeiro e técnico, entre outras, é recomendada a definição, ao nível comunitário, do papel específico das empresas de inserção pelo trabalho num livro verde sobre o empreendedorismo.

É no contexto geral do exposto neste texto, que importa promover a visibilidade do tema do empreendedorismo social, designadamente no âmbito das políticas e ciências sociais, e mais concretamente, no âmbito das temáticas do emprego, da acção social, da educação, entre outras. Porém, de uma forma mais directa, esta comunicação assumiu como objectivo primeiro dar visibilidade a este tema para uma plateia de alunos, docentes e técnicos dos serviços sociais, ou a trabalhar na área social, no sentido de sensibilizar para o espírito empreendedor, tanto para quem está a entrar no mercado de trabalho, como para quem, já o integrando, possa vir a desenvolver práticas de empreendedorismo social, mesmo em organizações do "velho" Terceiro sector, por vezes resistentes à inovação e à economia de mercado como um recurso para uma finalidade social.

Muitas das experiências que originaram as actuais empresas sociais foram iniciativa de profissionais do serviço social, professores, profissionais da psiquiatria que, no final dos anos 70, eles próprios em situação de exclusão do mercado de trabalho, e/ou descontentes com as políticas e os sistemas públicos de saúde, educação ou acção social, desenvolveram soluções organizacionais e de intervenção social, de resposta a problemas sociais diversos, incluindo o do próprio emprego, criando formas de intervenção económica e social alternativas. Na história do cooperativismo, a criação de oportunidades de trabalho para si próprios ou para outros membros cooperantes esteve presente desde a sua origem, no século XIX. No contexto de hegemonização da economia capitalista, o cooperativismo, bem como o associativismo e o mutualismo, desenvolviam formas de actividade económica, cívica,

cultural, caritativa, mais democráticas, participativas, de livre adesão, e autónomas dos poderes públicos, tendo como finalidade o bem comum dos seus membros ou da comunidade geral. O empreendedorismo social surge, assim, no contexto actual, com um significativo potencial de inovação e construção de alternativas de emprego e próprio emprego, designadamente para os profissionais da área das ciências sociais.

Destaque-se o potencial não apenas a um primeiro nível de promoção de empresas sociais dirigidas à provisão de bens e serviços para a resposta a necessidades não satisfeitas ou à integração de públicos desfavorecidos no mercado de trabalho, mas também o potencial de criação de empresas sociais de apoio ao desenvolvimento e consolidação das já existentes e de apoio ao surgimento e criação de novas empresas sociais. Neste domínio, o modelo italiano de organização em consórcio poderá constituir um exemplo relevante.

Em Portugal, a utilização das designações de empresas sociais e empreendedorismo social é rara ou inexistente. Como refere Perista (2001:2), no Estudo resultante do Projecto ELEXIS em Portugal, o conceito de empresa social não está estabilizado, e os exemplos que se possam enquadrar na concepção de empresa social, designadamente na proposta de definição da EMES, não serão numerosos.

Numa perspectiva mais global, segundo um estudo do CIRIEC<sup>9</sup>, Portugal encontra-se actualmente num conjunto de países onde o Terceiro sector se encontra em emergência, assumindo indicadores de um grau de desenvolvimento intermédio ao nível das ligações internas entre organizações do Terceiro sector, da sua visibilidade nos média e na comunidade científica, e também no reconhecimento pelas autoridades públicas.

Outras características nacionais são ainda reveladas em alguma bibliografia já disponível sobre a temática genérica do terceiro sector: a forte dependência de financiamento público por parte das organizações privadas de solidariedade social, uma composição do terceiro sector fortemente marcada pelo peso das instituições de carácter religioso, designadamente através das Misericórdias e dos Centros Paroquiais, a existência de necessidades de formação e de profissionalização das organizações do terceiro sector, designadamente dos dirigentes, o fraco dinamismo da sociedade civil e da acção colectiva, entre outras.

---

<sup>9</sup> INTERNATIONAL CENTER FOR RESEARCH AND INFORMATION ON THE PUBLIC AND COOPERATIVE ECONOMY (CIRIEC) (2000), *As Empresas e Organizações do Terceiro Sector – um desafio estratégico para o emprego*, Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo, Lisboa.

Todavia, e à semelhança do que acontece em muitos outros domínios, Portugal possui um quadro legal, embora fragmentado, já desenvolvido, e até instrumentos de fomento do empreendedorismo social:

- O Mercado Social de Emprego (MSE), no qual se inserem apoios à constituição de Empresas de Inserção, de esquemas de Emprego Protegido para pessoas com deficiência, entre outros - Resolução de Conselho de Ministros nº 104/96, de 9 de Julho;
- O Programa de Desenvolvimento Cooperativo (PRODESCOOP) – Portaria nº52-A/99, de 22 de Janeiro – que apoia financeira e tecnicamente a constituição de cooperativas, bem como promove estudos, serviços de consultoria e formação profissional;
- Legislação que reconhece, dentro do sector cooperativo as especificidades das cooperativas com finalidades de solidariedade social - Lei nº 101/97 de 13 de Setembro – que estende às cooperativas de solidariedade social os direitos, deveres e benefícios das instituições particulares de solidariedade social, e o Despacho nº 13 799/99 de 20 de Julho – Regime de Equiparação das Cooperativas de Solidariedade Social às IPSS - Instituições Particulares de Solidariedade Social;
- A definição do Estatuto do Mecenato que inclui a regulamentação do mecenato social – Decreto Lei nº 74/99, de 16 de Março.

O empreendedorismo em geral e o empreendimento social em particular, não serão certamente projectos simples, mas são uma via promissora da renovação da intervenção social, das oportunidades do mercado de trabalho, da criação de formas alternativas de produção económica e de participação social e democrática. Eventualmente será uma opção ou uma solução para o auto-emprego de muitos profissionais do sector social.

## **Bibliografia e elementos documentais**

BORZAGA, C., OLABLE, A., GREFFE, X., *The Third System, Employment and Local Development - Vol. II – Key Sectors*, ISSAN – University of Trento, Italy, Fundacion Deixalles,

- Majorca, Spain, University of Paris, France, European Commission DGV ([http://europa.eu.int/comm/employment\\_social/empl\\_esf/3syst/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/employment_social/empl_esf/3syst/index_en.htm)).
- BORZAGA, C., SANTUARI, A., (2000), *Social Enterprises in Italy – The Experience of social co-operatives*, Institute for Development Studies of Non Profit Enterprises, Faculty of Economics, University of Trento, Working Paper nº 15, (<http://www-issan.gelso.unitn.it>).
- BORZAGA, C., LOSS, M., (2002), *Work Integration Social Enterprises in Italy*, "The Socio-Economic Performance of Social Enterprises in the Field of Integration by Work" (PERSE Project), EMES – European Research Network, Working Paper (02/02) (<http://www.emes.net/fr/recherche/index.php>).
- COMITÉ NACIONAL DES ENTREPRISES D'INSERTION (CNEI), *Insertion par l'activité économique en 1999*; La Charte des Entreprises D'Insertion e Cahier des Charges des Entreprises D'Insertion Adherentes au CNEI: <http://www.cnei.org>
- DEES, J. G. (1998), O significado de empreendedorismo social, Universidade de Stanford, Escola de Graduação em Administração, (<http://www.gsb.stanford.edu/services/news/DeesSocentrepaper.html>).
- DEFURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J-L. (dir.) (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale*, Éditions Desclée de Brouwer, Paris.
- ECOTEC RESEARCH AND CONSULTING LIMITED (2001), *Evaluation of the Third System and Employment Pilot Action – Final Report*, European Commission DGV ([http://europa.eu.int/comm/employment\\_social/empl\\_esf/3syst/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/employment_social/empl_esf/3syst/index_en.htm)).
- ECOTEC RESEARCH AND CONSULTING LIMITED (2001), *Special Study of Third System Approaches on Job Creation and Service Provision*, European Commission DGV ([http://europa.eu.int/comm/employment\\_social/empl\\_esf/3syst/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/employment_social/empl_esf/3syst/index_en.htm)).
- ESTIVILL, J., BERNIER, A. Y VALADOU, CH. (1997), *Las Empresas Sociales en Europa*, Comisión Europea DG V, Barcelona, Hacer Editorial.
- ESTIVILL, J. (1999), El valor añadido de las empresas sociales frente a los retos europeos, *Revista de Políticas Sociales en Europa*, nº 6, Barcelona, Editorial Hacer.
- GABINET D'ESTUDIS SOCIALS (GES), (2002), Proyecto Concise – Auditoria Social de la Cooperativa de La Vall D'En Bas, Barcelona, [www.gabint.com](http://www.gabint.com)
- HESAPANHA, P. (2000), *Os caminhos e os descaminhos do terceiro sector. A propósito da experiência portuguesa recente*, Actas do Congresso de Antropologia e Sociologia do Congresso Portugal-Brasil.
- HESAPANHA, P., MONTEIRO, A., FERREIRA, A.C., RODRIGUES, F., NUNES, M.H., HESAPANHA, M.J., MADEIRA, R., VAN DEN HOVEN, R., PORTUGAL, S., (2000), *Entre o Estado e o Mercado – as fragilidades das instituições de protecção social em Portugal*, Quarteto Editora, Coimbra.
- INTERNATIONAL CENTER FOR RESEARCH AND INFORMATION ON THE PUBLIC AND COOPERATIVE ECONOMY (CIRIEC) (2000), *As Empresas e Organizações do Terceiro Sector – um desafio estratégico para o emprego*, Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo, Lisboa.

- LLOYD, P., GRANGER, B., SHEARMAN, C., *The Third System, Employment and Local Development - Vol. III – Tools to Support the Development of the Third System*, University of Liverpool, United Kingdom, University of Paris, France, Vistas Consultants, Manchester European Commission DGV  
([http://europa.eu.int/comm/employment\\_social/empl\\_esf/3syst/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/employment_social/empl_esf/3syst/index_en.htm)).
- NYSENS, M., GREGOIRE, O., (2002), *Les Entreprises Sociales D'Insertion par l'Economique en Belgique*, (PERSE Project), EMES – European Research Network, Working Paper (02/03) (<http://www.emes.net/fr/recherche/perse/partenaires.php>).
- NUNES, F., RETO, L. E CARNEIRO, N. (2001), *O Terceiro Sector em Portugal: delimitação, caracterização e potencialidades*, Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo, Lisboa.
- MANOURY, L. (2002), *L'entrepreneur social et l'enjeu de sa professionnalisation*, Séminaire inaugural du Project U.C.E., d'Aix-en-Provence.
- OCDE (1999), *Las Empresas Sociales*.
- PARODI, M., (2002), Introduction au Séminaire, Séminaire inaugural du Project U.C.E., d'Aix-en-Provence.
- PERISTA, H., (2001) Social Enterprises in Portugal – The case of CECI's – Cooperatives for Rehabilitation of People with Disabilities, Lisboa, CESIS – centro de Estudos para a Intervenção Social -, paper presented at the International Conference – The Social Enterprise in Trento (<http://www.emes.net/>).
- RIUS, B., (2002), *El mutualisme: una opció diferent – anàlisi comparativa entre el mutualisme a Itàlia i a Espanya*, Barcelona Romanyà Valls, S.A..