

Empreendedorismo social: contributos teóricos para a sua definição

Cristina Parente

cparente@letras.up.pt

Faculdade de Letras da Universidade do Porto

Daniel Costa

danielncosta@sapo.pt

Cies-IUL

Mónica Santos

88.monica@gmail.com

Faculdade de Letras da Universidade do Porto

Rosário Rito Chaves

Rosario.chaves@gmail.com

Faculdade de Letras da Universidade do Porto

Resumo

O empreendedorismo social é um conceito que tem vindo a suscitar, nos últimos anos, uma crescente atenção por parte de académicos, profissionais e políticos dos diversos quadrantes. Ao promover a capacitação e o espírito empreendedor da sociedade civil, colocados ao serviço de respostas dirigidas a uma miríade de necessidades sociais, o empreendedorismo social perfila-se como um constructo teórico-prático novo, com características, princípios e valores próprios, mobilizado na Europa em contexto de crise económica e social. A investigação académica encontra-se em Portugal numa fase inicial, onde a indefinição de fronteiras conceptuais, a falta de verificação empírica ou a disparidade de estatutos organizacionais incluídos constituem alguns dos desafios mais prementes para a sua análise. Esta comunicação surge no âmbito de um projecto recentemente iniciado sobre “Empreendedorismo Social em Portugal: as políticas, as organizações e as práticas de educação/formação”, financiado pela FCT, e realizado em parceria entre o Instituto de Sociologia da FLUP, a A3S e o CIES-IUL. Nela se pretende, por um lado, discutir as propostas teóricas que têm vindo a ganhar proeminência no estabelecimento deste campo, nomeadamente por via das escolas europeias e anglo-saxónicas, e, por outro, propor uma definição e um âmbito que permitam informar, contextualizar e analisar as práticas de empreendedorismo social nacionais. Propomo-nos discutir o carácter distintivo do empreendedorismo social face a outros tipos de actividades empreendedoras clássicas e balizar os terrenos onde tipicamente se desenvolve.

Palavras – chave: empreendedorismo social; inovação social; empresa social

Introdução

O fenómeno do empreendedorismo social emerge no contexto de crise e desafios sociais, económicos e ambientais com que se têm vindo a deparar as sociedades contemporâneas. A crescente popularidade do fenómeno tem sido acompanhada por um campo de análise que mistura e combina um leque diversificado de ideias que tentam descrever o empreendedorismo social, sendo esta flexibilidade dinâmica de noções a principal causa da aparente falta de clareza do conceito (Nicholls, 2006). Assiste-se a um debate acerca de “quando” e “onde” o termo se aplica (Zahara et al, 2009; Mair, e Marti, 2006), sofrendo o conceito de empreendedorismo social

daquilo a que Weinert apelida de “inflação conceptual” em a falta de uma definição exacta é acompanhada por um excesso de significado (Weinert, 2001 *in* Rychen, 2001), reflexo dos inúmeros contextos em que o termo é aplicado.

De forma a tentar estabilizar o quadro conceptual do empreendedorismo social propomos analisar as suas origens, as diferenças existentes entre os principais elementos caracterizadores do empreendedorismo e do empreendedorismo social, bem como as diferentes escolas que se dedicam ao seu estudo.

As Origens do empreendedorismo social

O empreendedorismo social é hoje um campo de análise e intervenção emergente em termos políticos e científicos, estando o fenómeno a expandir-se rapidamente e a atrair atenção crescente dos vários sectores da sociedade (Martin & Osberg, 2007; Nicholls, 2006).

De uma forma geral, a incapacidade e a desadequação das instituições governamentais em solucionar novos problemas sociais, visível nos diferentes tipos de políticas sociais sectoriais (ou na ausência delas) e particularmente nas restrições orçamentais, tem fomentado iniciativas da sociedade civil na procura de práticas alternativas que respondam às necessidades sociais não atendidas nem pelo Estado, nem pelo mercado. Embora estas respostas se ancorassem tradicionalmente no designado sector não lucrativo anglo-saxónico ou na economia social europeia, o processo e as práticas de empreendedorismo social, tal como vem sendo construído teórica e empiricamente na actualidade, procura incorporar neste sector conceitos e ideias de negócio como veículo de inovação a fim de superar os desafios sociais. Nesta dinâmica, as fronteiras entre actividades não lucrativas e comerciais orientadas para o mercado diluem-se de forma a criar abordagens mais eficazes (Dees, 2001; 2009; Mair & Marti, 2006) em que as segundas sustentam as primeiras. O termo “empreendedor social” transmite essa mistura de orientações caracterizada pela combinação do objectivo social, associado às instituições sem-fins lucrativos, com uma vertente empreendedora, aliada ao carácter dinâmico e inovador do negócio (Martin & Osberg, 2007).

Contudo, esta ideia de criar novas abordagens a partir de contributos de diferentes sectores não é nova. De acordo com Dees (2009), as raízes do que hoje designamos de empreendedorismo

social remontam à era vitoriana tardia, em torno do final do século XIX, época da ascensão daquilo que o historiador Gertrude Himmelfarb chamou de "caridade científica", um tipo de caridade mais sistemática e estratégica. Esse período representou uma mudança na ideia de caridade, que passa do simples acto de dar esmola aos pobres, para uma caridade passível de criar uma mudança duradoura e sistémica. Este último impacto é um princípio fundamental do empreendedorismo social tal como o definimos nos dias de hoje.

Apesar dos termos serem relativamente novos, empreendedores sociais e acções de empreendedorismo social podem ser encontrados ao longo da história (Nicholls, 2006). Na lista de pessoas historicamente identificadas com o fenómeno, quer pelo trabalho desenvolvido quer pelos impactos criados no sector de cidadania, destacam-se: a inglesa Florence Nightingale, fundadora da primeira escola de enfermagem que desenvolveu práticas de enfermagem modernas na Segunda Guerra Mundial através de reformas profundas nos hospitais do exército inglês (Strachey *in* Bornstein, 2007, p. 76; Nicholls, 2006); Michael Young, fundador do "Institute for Community Studies" em 1953 e da "School for Social Entrepreneurs" (SSE) em 1997, no Reino Unido, apontado como tendo desempenhado um papel central na promoção e legitimação do campo do empreendedorismo social (Leadbeater, 1996); Maria Montessori, a primeira médica italiana que, nos anos 60 do século XX, criou um método de educação revolucionário que consistia na defesa de que cada criança tinha um desenvolvimento único. O sucesso do seu método conduziu à criação de diversas Escolas Montessori (Nicholls, 2006).

A grande diferença dos empreendedores sociais referidos, comparativamente com os actuais, reside na escala e no alcance do impacto social que os últimos conseguem gerar, bem como na multiplicidade de abordagens que são aplicadas para resolver os problemas sociais (Nicholls, 2006).

É consensual que o conceito de empreendedorismo social nasce em contexto americano e que não obstante as divergências entre as escolas que se debruçam sobre o fenómeno, fruto dos contextos sociais, políticos e económicos diferenciados, todas contribuíram quer para o crescimento do interesse pelo tema quer para a consensualização da necessidade de encontrar formas inovadoras no uso de métodos de negócio adequados à resolução de problemas sociais. Antes da análise dos contributos das escolas americana e europeia, propomos enumerar as

principais características que distinguem os conceitos de empreendedorismo e empreendedorismo social, onde este último vai buscar as suas raízes.

Empreendedorismo e Empreendedorismo Social

Partiremos do corpo teórico do empreendedorismo, conceito já instituído na sua vertente clássica e moderna, para evidenciarmos os seus contributos para a consolidação do conceito de empreendedorismo social enquanto conceito teórico autónomo.

No contexto da investigação académica, o empreendedorismo pode ser definido como a “análise de como, por quem e com que efeitos, as oportunidades para criar bens e serviços futuros são descobertas, avaliadas e exploradas” (Shane e Venkataraman, 2000, p. 218), sendo as oportunidades definidas como quaisquer actividades que exijam investimento de recursos escassos, na esperança de um retorno futuro (Sahlman in Austin et al., 2006). O empreendedorismo concretiza-se geralmente na criação/re-criação de um negócio que acrescenta valor para o(s) empreendedor(es) ou sociedade, apostando na inovação para tirar partido das oportunidades existentes ao mobilizar recursos para atingir fins económicos (Brouard & Larivet, 2009). Foi Jean-Baptiste Say que cunhou e trouxe o conceito de empreendedorismo para a teoria económica, na viragem para o século XIX, por referir que o empreendedor cria valor ao redireccionar os recursos económicos devotados a áreas de baixa produtividade para áreas de maior produtividade (Dees, 2001; Hindle, 2008). Nos anos 50 do século seguinte, Schumpeter (1996 [1905-1950]) associa o empreendedor a um agente de mudança na economia, identificando nele a força para liderar o progresso económico e a capacidade para identificar uma oportunidade (material, de produto/serviço, ou negócio). Autores subsequentes reafirmam que os empreendedores procuram e exploram as oportunidades apesar dos poucos recursos e potenciais riscos associados e, por isso, podem ser considerados agentes inovadores orientados para as oportunidades de mercado e para a criação de valor (Drucker, 1985; Dees, 2001; Martin & Osberg, 2007).

A apropriação do conceito de empreendedorismo pelo empreendedorismo social prende-se com a migração de características associadas àquele num espaço cuja finalidade não é a da acumulação da riqueza ou lucro. Daqui decorre a proposta de Dees (2001) de considerar os empreendedores

sociais como um tipo de empreendedor. É consensual, na literatura académica, apontar como principal característica distintiva do empreendedorismo social a missão de criar e maximizar o valor social, por intermédio de actividades inovadoras, ao invés da geração de lucro inerente ao empreendedorismo (Davis, 2002; Austin et al, 2006; Certo & Miller, 2008). Outros autores reportam que as características conotadas com o empreendedorismo e aquelas consideradas como as mais importantes no empreendedorismo social são as oportunidades, a gestão do risco, a proactividade e a inovação (Weerawardena & Mort, 2006).

O empreendedorismo e algumas correntes do empreendedorismo social, nomeadamente, a Escola da Inovação Social como veremos de seguida, tendem a sobrestimar o papel e a capacidade individual do empreendedor social. Não descurando a importância que os empreendedores assumem em determinados empreendimentos, optamos no projecto de investigação em causa por considerar o empreendedorismo social enquanto actividade de uma equipa ou grupo de pessoas (Thompson, 2002; Stewart, 1989 in Peredo e Maclean, 2006), cujos resultados são levados a cabo sob o signo de uma organização, que integra membros associados e trabalhadores e se relaciona com várias outras entidades (dos sectores público e privado), no âmbito de uma determinada comunidade e território. Justifica-se a nossa opção quer porque consideramos que a vertente individual do(s) empreendedor(es) social(ais) se espelha nas organizações que integram e reflectem as características do(s) seu(s) lidere(s), nomeadamente nos domínios da gestão organizacional e dos modelos de liderança, quer porque consideramos que é na vertente colectiva e organizacional que o empreendedorismo social atinge o seu verdadeiro impacto de transformação social, quer social e economicamente, perante os públicos alvo, quer ao nível endógeno, no exercício dos princípios de cidadania organizacional.

Embora o conceito de empreendedorismo social não tenha adquirido a mesma pertinência no contexto europeu, outras designações aí desenvolvidas apreendem o mesmo tipo de fenómeno. Para dar conta destes diferentes enquadramentos em que se insere o empreendedorismo social, faremos uma breve incursão pelas diferentes escolas que se dedicam ao seu estudo, nomeadamente a escola anglo-saxónica e a escola europeia.

As diferentes escolas de investigação do empreendedorismo social

Ao longo da última década tornaram-se claras as direcções distintas que a investigação académica do empreendedorismo social tomou, particularmente ancoradas nas perspectivas norte-americana e europeia (Young, 2006). Os investigadores da primeira escola desenvolveram a sua conceptualização de empreendedorismo social sob a influência das análises da corrente teórica do sector não lucrativo e posteriormente enquanto fenómeno próximo da cultura, conhecimento e práticas do empreendedorismo em geral. Como consequência, esta escola moldou a lente com a qual se analisou a emergência do fenómeno, traduzindo-se em níveis de análise semelhantes aos utilizados até então: (1) o empreendedor e as suas qualidades pessoais intrínsecas e (2) a sustentabilidade e a eficácia dos métodos empresariais. Tendo em conta estas duas vertentes do empreendedorismo social, a tradição americana debruça-se por um lado, na visão do empreendedor enquanto actor social e económico por excelência, e por outro, na empresa enquanto ferramenta fundamental para sobreviver e/ou prosperar na configuração do mercado livre.

Na Europa, o empreendedorismo social enquanto campo teórico rivaliza com um terreno de investigação ancorado em representações e práticas distintas (Defourny & Nyssens, 2010a). As concepções sobre o papel do(s) Estado(s) acerca da provisão de serviços públicos e da resposta a problemas sociais parte de pressupostos distintos do contexto americano. Face à necessidade de actualização e resposta das instituições aos desafios impostos pelas crises dos Estados Providência, pelo aumento do desemprego e pela emergência de novos fenómenos de pobreza e exclusão social, a tradição europeia tem centrado a sua análise no conceito de economia social para designar um terceiro sector relativamente autónomo e equidistante dos sectores público e privado na resposta a necessidades económicas e sociais. Mais recentemente, Defourny e Borzaga (2001) e Dees e Anderson (2006) têm procurado cruzar os principais contributos europeus e americanos acerca do terceiro sector, pressuposto que de alguma forma subscrevemos e que procuraremos expor ao longo deste texto. Deste debate destaca-se por um lado, a presença dos elementos organizacionais e os princípios da economia social (Defourny & Develtere, 1999) e, por outro lado, os contributos americanos para a sustentabilidade das práticas em contexto empresarial, desenhando-se o espaço para novas organizações “socialmente empreendedoras” (Defourny & Nyssens, 2010b).

Importa ilustrar como o conceito de empreendedorismo social é trabalhado à luz das escolas que mais contribuíram para fundamentar o aumento do interesse académico e político pelo fenómeno – a Escola Norte-americana (destacando-se quer a abordagem associada ao sector não lucrativo, nomeadamente, a da Geração de Receitas¹ e a Escola da Inovação Social²) e a Escola Europeia.

Abordagem Norte-Americana – O Sector Não Lucrativo e a Inovação Social

Nos EUA é o sector não lucrativo que emerge como actor-chave no colmatar de necessidades sociais dado o carácter omissivo do papel do Estado. Sendo o núcleo duro deste sector composto inicialmente pelas organizações de interesse geral, pelas organizações caritativas e filantrópicas, o período Pós Segunda Grande Guerra e o *New Deal* fizeram com que o Estado depositasse nas autoridades locais e nas associações a tarefa de satisfazer as necessidades sociais emergentes (Defourny, 2001). Descrevemos de seguida as principais linhas de investigação características da abordagem do sector não lucrativo e, posteriormente, da Escola da Inovação Social.

A abordagem académica do sector não lucrativo norte-americano diz respeito a um conhecimento acumulado a partir do contexto evolutivo das suas organizações, iniciado nos anos 90 do século passado, designadamente a partir do trabalho de Lester Salamon (1992). Segundo Boschee e McClurg (2003), assistiu-se a uma evolução negativa, nas últimas décadas, do contexto económico onde estas organizações tradicionalmente operavam: os custos operacionais subiram exponencialmente; os recursos provindos de fontes tradicionais estagnaram; o número de organizações em competição por financiamentos aumentou consideravelmente assim como o número de pessoas com necessidades sociais. São, portanto, razões de ordem estrutural que explicam a entrada na esfera comercial, com os seus processos e retórica, de um território geralmente avesso às influências do sector privado e lucrativo. Esta abordagem parte da organização não-lucrativa de carácter empresarial, a chamada *social purpose enterprise*³ (Defourny & Nyssens, 2010a), cujo conceito se reporta “a organizações não lucrativas em que a prossecução de actividades comerciais geradoras de rendimentos é um dos meios directos para o

¹ Intitulado designadamente por Defourny & Nyssens por *Earned Income School of Thought* (2010a)

² Intitulado designadamente por Defourny & Nyssens por *Innovation School of Thought* (2010a)

³ Ou ainda *social purpose business, community-based business e community wealth enterprises* (Defourny & Nyssens, 2010a).

prosseguimento da sua missão” (Ferreira, 2005, p. 6 A unidade de análise desta abordagem, sendo ao mesmo tempo um formato de organização económica e uma forma específica de actividade social, constitui uma inovação na provisão de serviços sociais caracterizada pela disseminação de processos empresariais com forte orientação de mercado⁴ – disciplina de mercado, eficiência na gestão de recursos, ferramentas de planeamento e gestão – e pelas estratégias de geração de receitas próprias, que surgem como respostas primordiais face aos perigos de insustentabilidade ou insolvência (Massarsky & Beinhacker, 2002; Dart, 2004).

Concluindo, esta abordagem ao empreendedorismo social tem como principal foco a criação e gestão das organizações e dos seus processos (Hill, Kothari & Shea, 2010) e a adopção de uma perspectiva de empreendedorismo em sentido lato, colocando no centro das preocupações a sustentabilidade da organização com propósitos de cumprimento da sua missão social.

Em contrapartida, a Escola de Inovação Social, de surgimento posterior à Escola do Sector Não-Lucrativo, tem como unidade de análise primordial o empreendedor social, definido como aquele que responde a problemas e necessidades sociais de forma inovadora (Hoogendoorn, Pennings & Thurik, 2010). Segundo Dees (2001), o empreendedor social, a partir de um contexto desafiante, adopta uma missão social que procura atacar as causas dos problemas e produzir mudanças fundamentais no sector social⁵.

A Fundação Skoll (in Nicholls, 2006) considera os empreendedores sociais como inovadores sociais por excelência, motivados para transformar a sociedade e serem agentes dessa mudança ao melhorar sistemas e ao inventar novas abordagens e soluções sustentáveis. O foco no empreendedor social torna-se ainda mais evidente quando, exaltando as suas qualidades

⁴ Esta orientação de Mercado diz respeito a (1) operações estratégicas que respondem a variáveis exógenas concebidas como pressões competitivas de mercado e (2) foco no uso eficiente e eficaz dos recursos que o distingue de muitas abordagens das tradicionais não-lucrativas, dos movimentos sociais, da maioria dos serviços públicos ou da advocacia (Nicholls & Cho, in Nicholls, 2006).

⁵ A Escola da Inovação Social desenvolveu a sua identidade através do trabalho de Bill Drayton, fundador da Ashoka, em 1980. A Ashoka começou a apoiar "inovadores para o público" ou "empreendedores do público", pessoas que, de acordo com a descrição do economista Joseph Schumpeter (1950) reformam ou revolucionam os padrões de produção. Inspirado nesta definição, Bill Drayton entende os empreendedores sociais como aqueles que reformam ou revolucionam o modelo de produzir valor social nas áreas da educação, da saúde, do ambiente e do acesso ao crédito. Só no início dos anos 1990 do séc. XX é que o conceito de empreendedor social se tornou descritivo dos inovadores do sector social, em comparação com a actuação dos empreendedores de negócio, actores que transformam os modelos de produção.

específicas, no sentido schumpeteriano do termo, os empreendedores sociais se tornam agentes de mudança pela combinação inovadora de novos serviços de melhor qualidade, de novos métodos ou factores de produção, de novas formas organizacionais ou ainda de novos mercados (Dees & Anderson, 2006; Defourny & Nyssens, 2010a). Focando o empreendedor social enquanto promotor de mudança, esta escola enfatiza sobretudo os resultados das acções, o impacto social, em detrimento do tipo de recursos usados, dos formatos organizacionais ou outros *inputs* (Dees, 2001; Defourny & Nyssens, 2010 a).

Concretamente, será através da inovação social e da sua propensão para se infiltrar em várias esferas da sociedade (Mulgan, 2007) que os empreendedores sociais atingem o duplo objectivo de solucionar problemas sociais imediata e localmente e mobilizar ideias, capacidades e recursos para atingir um impacto alargado na sociedade, no sentido de uma verdadeira transformação social (Alvord *et al.*, 2004; Martin & Obsberg, 2007). Em suma, esta abordagem foca-se não nos processos ou formatos que o empreendedorismo social pode adoptar, mas sim na disseminação da ideia do empreendedor social enquanto actor de uma mudança sistémica que persegue activamente o desenvolvimento e/ou combinação de produtos ou serviços de cariz inovador com um impacto social alargado, particularmente com resultados de transformação social.

Escola Europeia – Economia Social e a Emergência da Empresa Social

A escola europeia que procura apreender as práticas do empreendedorismo social parte também de uma matriz histórica, social e económica previamente estabelecida, o campo teórico-prático da economia social (Defourny & Nyssens, 2010b). Se a economia social nasce no século XIX através da criação do movimento associativo como partidos operários, sindicatos e cooperativas, de forma a garantir a dignidade das condições de vida de populações mais desprotegidas, no século posterior constitui-se enquanto resposta à incapacidade quer do Estado quer do mercado na garantia do pleno emprego e na satisfação das necessidades sociais (Defourny, 2001) de franjas específicas da população como crianças, idosos e desempregados de longa duração⁶.

⁶ Uma das principais conclusões de um estudo levado a cabo pelo CIRIEC (in Noya, 2010) remete para a importância da dupla vertente humana e económica da economia social que se concretiza no emprego de mais de 11 milhões de pessoas, o que equivale a 6% da população activa da União Europeia (UE).

Embora as diferentes modalidades de criação e desenvolvimento do terceiro sector estejam fortemente enraizadas nos diferentes modelos de Estado social e na forma como estes se ressentiram da crise da década de 80 do século XX, a diversidade de enquadramentos sócio-políticos, legislativos e normativos (Defourny & Borzaga, 2001) e a coexistência de uma multiplicidade de modelos organizacionais (Evers & Laville, 2004) têm sido ultrapassadas por alguma unicidade teórica das correntes académicas sobre o que caracteriza o terceiro sector e a economia social. Se do ponto de vista legal, a economia social agrega diferentes tipologias organizativas como as cooperativas, as mutualidades e as associações, do ponto de vista normativo privilegia em termos de objectivos e estrutura interna os seguintes princípios: o objectivo de servir a comunidade e os interesses sociais em detrimento dos interesses do capital; a gestão independente, ou seja, a separação face ao sector público e privado; a democraticidade dos processos de decisão cuja máxima corresponde a “uma cabeça, um voto”; e a primazia das pessoas e do trabalho sobre o capital na distribuição do rendimento (Defourny e Borzaga, 2001).

Contudo, desde os anos 90 do século XX que a European Research Network (EMES)⁷, rede de investigação europeia, procura estudar a emergência de novas entidades e/ou novas dinâmicas dentro do terceiro sector europeu (Defourny & Nyssens, 2010). Estes novos modelos organizativos foram designados por empresas sociais, unidades de análise estudadas sob o prisma da inovação e do empreendedorismo social mas necessariamente em articulação e sob influência dos modelos organizacionais tradicionais e das suas estruturas de gestão baseadas no trabalho associado. A EMES configura nove critérios que reflectem as dimensões empreendedoras e sociais num arquétipo ideal de empresa social (Defourny, 2001; Defourny & Nyssens, 2010). Assim, em termos do seu carácter económico, a empresa social deve ter: (1) uma actividade contínua de provisão de produtos e/ou serviços, não se limitando a actividades de defesa de interesses, *lobbying* ou distribuição de recursos financeiros a partir de fundos privados ou fundações; (2) um elevado grau de autonomia, sendo governada segundo as bases de um projecto autónomo e não segundo directrizes de outros organismos públicos ou privados; (3) um

⁷ EMES significa ‘Emergence des Enterprises Sociales en Europe’, o título de um projecto francês conduzido por uma rede de investigação e que decorreu entre 1996 e 2000. A sigla EMES foi mantida quando a rede se tornou uma associação formal internacional e continuou a liderar outros projectos de investigação sobre empresas sociais e, de forma mais abrangente, sobre o terceiro sector.

nível significativo de risco económico, fazendo depender a viabilidade financeira da capacidade dos seus membros e trabalhadores em assegurar os recursos adequados; (4) uma quantidade mínima de trabalho assalariado em que as actividades podem ser desenvolvidas com recursos não-monetários e com trabalho voluntário mas havendo um nível mínimo de trabalhadores profissionais. Por sua vez, a dimensão social das empresas sociais deve preencher os seguintes requisitos: (1) ter um objectivo específico de benefício à comunidade ou a um determinado grupo; (2) ser criada voluntariamente por parte de um grupo de cidadãos; (3) o poder de decisão não se basear na posse de capital mas no princípio de “um membro, um voto” (o poder de voto não é distribuído de acordo com as participações de capital pelo que é dada a prioridade ao factor trabalho sobre o factor capital) (Navarro, 2008); (4) ter uma natureza participativa e envolvente das partes interessadas, devendo ser fomentada a representação e participação dos beneficiários, dos trabalhadores e de outras partes interessadas na gestão e nos processos de decisão da organização; (5) ter uma distribuição limitada de lucros pondo em relevo o carácter central dos objectivos sociais.

Em suma, as empresas sociais, para a EMES, são “organizações privadas, autónomas e empreendedoras que providenciam produtos ou serviços com o objectivo explícito de beneficiar a comunidade. São detidas e geridas por um grupo de cidadãos e o interesse material dos investidores é sujeito a limites (...), estando ora proibidas legalmente de distribuir lucros ora estruturadas de forma a excluir o lucro como objectivo principal” (Borzaga, Galera, Nogales, 2008, pp: 5).

Conclusão

O conceito de empreendedorismo social tem vindo a ganhar notoriedade na agenda académica, política e mediática global, em grande parte por se tratar de uma promessa de impacto e mudança sociais duradouros, que surge mais informada e adaptada aos desafios sociais que se colocam no séc. XXI. Partindo das teorias sobre o empreendedorismo, a sua vertente social tem conseguido afirmar a sua autonomia quer pelas suas especificidades quer pelo relevo e natureza das suas actividades e resultados. Os trabalhos desenvolvidos no âmbito americano e europeu têm procurado apreender estas novas dinâmicas e tendências do terceiro sector e consolidar um

campo conceitual ainda disperso e fragmentado. Neste sentido, Defourny e Borzaga (2001) reflectem sobre os pontos convergentes entre a tradição americana do sector não lucrativo e a tradição europeia da economia social⁸ salientando as seguintes dimensões caracterizadoras do empreendedorismo social: a existência formal/institucional sob a modalidade de uma organização; o carácter privado, ou seja, a não pertença quer ao Estado quer ao mercado; a auto-governança, isto é, a regulação própria ou a gestão independente; a natureza voluntária e livre da adesão dos seus membros. Apesar de neste trabalho comparativo se defender que é a combinação dos elementos característicos das cooperativas e do sector não lucrativo que confere uma nova dinâmica ao empreendedorismo social, negligencia contudo os contributos da abordagem empresarial e da inovação social americana, as quais conferem novos elementos na análise. Entre os aspectos principais destas últimas vertentes, é de reter que a sustentabilidade das organizações tornou-se fulcral em ambos os contextos americano e europeu, impondo lógicas de mercado e estratégias de gestão cada vez mais próximas das empresas lucrativas. Outra tendência do debate teórico americano, recusada pela escola europeia, prende-se com a análise transversal das práticas do empreendedorismo social no âmbito dos vários sectores (quer tenham lugar na esfera pública, no terceiro sector ou no sector privado lucrativo), tornando mais complexa e dispersa a abordagem ao fenómeno. Procurando estabelecer a ponte entre as duas principais correntes norte-americanas aqui descritas, Dees e Anderson (2006) referem que devemos concentrar-nos nos empreendedores sociais que realizam inovações, fruto de combinações de métodos quer empresariais quer do mundo da filantropia, para criar valor social de forma sustentável e com potencial de impacto a larga escala. É neste âmbito que a responsabilidade social corporativa é perspectivada enquanto empreendedorismo social.

Por tudo isto, julgamos que o avanço do corpo teórico do empreendedorismo social se fará pela observação atenta e crítica dos vários contributos que têm surgido de diferentes perspectivas e geografias assim como da análise da realidade empírica das organizações do terceiro sector, para o qual pretendemos contribuir com a análise do contexto português.

⁸ Para efeitos de comparação, Defourny e Borzaga (2001) adoptam a definição do sector não lucrativo da American Johns Hopkins University cujas organizações do sector não lucrativo apresentam as seguintes características: o carácter formal; privado (distintas das instituições estatais); a auto-governança; a proibição na distribuição do lucro pelos membros e/ou dirigentes; o envolvimento de algum grau de voluntariado e de donativos; o serem fundadas a partir da adesão livre e voluntária dos seus membros.

Bibliografia

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

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

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

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

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

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

Certo, S. e Miller, T. (2008), "Social entrepreneurship: Key issues and concepts", *Business Horizons*, n° 51, pp. 267-271.

Dart, Raymond (2004), "Being "Business-Like" in a Nonprofit Organization: A Grounded and Inductive Typology", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, n° 33, pp. 290-310.

Davis, Susan (2002), *Social entrepreneurship: towards an entrepreneurial culture for social and economic development*, Prepared by request for the Youth Employment Summit, September 7-11.

Defourny, Jacques, e Nyssens, Marthe (2010a), "Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences", *Journal of Social Entrepreneurship*, n° 1(1), pp. 32-53.

Defourny, Jacques e Nyssens, Marthe (2010b), "Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector", *Policy and Society*, n° 29, pp. 231-242.

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

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

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

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

Dees, Gregory e Anderson, Beth (2006), "Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought", *Business*, n° 1, pp. 39-66.

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

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

- Dees, Gregory (2009), "Social Ventures as Learning Laboratories", *Innovations*, pp. 11-15.
- Drucker, Peter (1985), *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, NY, HarperBusiness.
- Emerson, J. e Twersky, F (eds) (1996), *New social entrepreneurs: the success, challenge and lessons of non-profit enterprise creation*, San Francisco, Roberts Foundation, Homeless Economic Development Fund.
- Evers, Adalbert e Laville, Jean-Louis (2004), "Defining the third sector in Europe", in Evers, Adalbert e Laville, Jean-Louis (eds), *The third sector in Europe*, UK, Edward Elgar.
- Evers, Adalbert (2001), "The significance of social capital in the multiple goal and resource structure of social enterprises", in J. Defourny, Jacques e Borzaga, Carlo (eds), *The Emergence of Social Enterprise*, London, Routledge.
- Evers, Adalbert (2000), "Les dimensions sociopolitiques du tiers secteur. Les contributions théoriques européennes sur la protection sociale et l'économie plurielles", *Sociologie du Travail*, nº 42, pp. 567-585.
- Ferreira, Sílvia (2005), "O que tem de especial o empreendedor social? O perfil de emprego do empresário social em Portugal", *Oficina do CES*, nº 223, pp. 1-43.
- Hartigan, Pamela e Elkington, John (2008), *Empreendedores sociais: o exemplo incomum das pessoas que estão transformando o mundo*, Rio de Janeiro, Elsevier - Campus.
- Hill, T.; Kothari, Tanvi e Shea, Matthew (2010), "Patterns of Meaning in the Social Entrepreneurship Literature: A Research Platform", *Journal of Social Entrepreneurship*, nº 1, pp. 5-31.
- Hindle, Tim (2008), "Guide to Management Ideas and Gurus" *The Economist*, nº 42, Bloomberg Press.
- Hoogendoorn, Brigitte; Pennings, Enrico e Thurik, Roy (2010), "What Do We Know about Social Entrepreneurship? An Analysis of Empirical Research", *International Review of Entrepreneurship*, nº 8(2), pp. 1-42.
- Leadbeater, Charles (1996), *The Rise of the Social Entrepreneur*, London, Demos.
- Mair, Johanna e Marti, Ignasi (2006), "Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight", *Journal of World Business*, nº 41, pp. 36-44.
- Martin, Roger e Osberg, Sally (2007), "Social Entrepreneurship: The Case for Definition", *Social Innovation Review*, nº 5(2), pp. 27-39.
- Massarsky, Cynthia e Beinhacker, Samantha (2002), *Enterprising nonprofits: Revenue generation in the nonprofit sector*, Yale School of Management- The Goldman Sachs Foundation Partnership on Nonprofit Ventures.
- Mulgan, Geoff (2007), *Social innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated*, Skoll centre for social entrepreneurship, Working paper.
- Navarro García, Fernando (2008), *Responsabilidad Social Corporativa: Teoría y práctica*, Madrid, ESIC Editorial.
- Nicholls, Alex (ed.) (2006), *Social Entrepreneurship: New models of sustainable social change*, Oxford, Oxford University Press.
- Noya, Antonella (2010), *Entrepreneurship and innovation*, Paris, OCDE.
- Peredo, Ana e Mclean, Murdith (2006), "Social entrepreneurship: A critical review of the concept", *Journal of World Business*, nº 41, pp. 56-65.
- Rychen, Dominique (2001), *Defining and selecting key competencies*, Seattle, Editora Hogrefe & Huber Publishers.

Salamon, Lester (1992), *America's Nonprofit Sector: A Primer*. New York: The Foundation Center.

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

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

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

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

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

Thompson, John (2002), "The World of the Social Entrepreneur", *International Journal of Public Sector Management*, nº 15(5), pp. 412-431.

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

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

Zahra, Shaker; Gedajlovic, Eric; Neubaum, Donald e Shulman, Joel (2009), "A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges", *Journal of Business Venturing*, nº 24, pp. 519-532.