

CONTRIBUTOS PARA A DEFINIÇÃO DE UM PERFIL DAS ORGANIZAÇÕES SOCIAIS EM PORTUGAL

Susana Bernardino

Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Instituto Politécnico do Porto

José de Freitas Santos

Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Instituto Politécnico do Porto

Resumo

Com esta investigação procura-se alargar o conhecimento sobre as características das organizações sociais em Portugal. Para além de ser abordado o conceito de organização social, o artigo apresenta um esboço do seu perfil contemplando as dimensões antiguidade, âmbito geográfico de atuação, dimensão das equipas de trabalho (colaboradores e voluntários), volume de recursos financeiros movimentados e beneficiários. A investigação adota uma metodologia quantitativa, através de dados primários recolhidos através de um inquérito por questionário enviado aos responsáveis de Organizações Não Governamentais para o Desenvolvimento (ONGD) em Portugal e projetos cotados na Bolsa de Valores Sociais (BVS). Para análise dos dados foram adotadas técnicas de análise descritiva.

A investigação realizada permitiu definir um perfil heterogéneo onde se destaca uma grande diversidade dos inputs utilizados (recursos humanos e financeiros) e do número de beneficiados que conseguem satisfazer. As organizações apresentam também características diferentes em função do tipo de iniciativa, âmbito geográfico e senioridade da organização.

Palavras-Chave: Empreendedorismo social; Organizações Sociais; Recursos; Beneficiários; Portugal.

1. Introdução

O conceito de empreendedorismo tem vindo a ser progressivamente aplicado à resolução de questões sociais. Enquanto *práxis* o empreendedorismo social integra a criação de valor económico e social. Mantendo explícita a missão social e a orientação para o bem-estar social, as iniciativas de empreendedorismo social incorporam uma visão empreendedora e económica com o intuito de aumentar a eficácia, eficiência e viabilidade das suas operações (Mair & Martí, 2006; Hossain, Saleh & Drennan, 2016) e, *ipso facto*, potenciar a geração de um impacto social sustentado. A incorporação de uma dimensão económica na génese do seu modelo de negócio é, com efeito, uma das características que distinguem o empreendedorismo social da filantropia e das organizações sociais tradicionais. A inovação social é também um elemento central ao conceito de empreendedorismo social (Peredo & McLean, 2006; Dees, 2001; Fernandes, Moreira & Daniel, 2017; Chell et al., 2016). Os empreendedores são vistos como agentes de mudança no setor social através de um compromisso com um processo de inovação contínua, adaptação e aprendizagem (Dees, 2001), fazendo a vontade de inovar parte do seu *modus operandi* (Okpara & Halkias, 2011).

Estas organizações têm assumido uma importância crescente nas sociedades atuais, possuindo estruturas organizacionais mais profissionais e mobilizando recursos substancialmente superiores ao evidenciado no passado (Taysir & N. Taysir, 2012).

Em Portugal, é a partir de 2007 que o tema começa a captar a atenção da comunidade académica e da sociedade em geral, de uma forma crescente e consolidada. As iniciativas de empreendedorismo social têm surgido essencialmente no âmbito da economia social e solidária (Velden, Alvarez, Sá, Meira & Ramos, 2014). Portugal é um dos países europeus em que o terceiro setor se encontra em desenvolvimento e afirmação (Quintão, 2004). Apresenta um âmbito bastante diversificado e heterogéneo, sendo composto essencialmente por organizações de muito pequena dimensão (Carvalho, 2010), e cujos contornos não são reconhecidos unanimemente (Taborda & Martins, 2009).

Com esta investigação pretende-se alargar o conhecimento sobre as organizações sociais em Portugal, procurando-se esboçar os contornos do seu perfil no que se refere à antiguidade, âmbito geográfico de atuação, dimensão das equipas de trabalho (colaboradores e voluntários), volume de recursos financeiros movimentados e beneficiários.

O interesse da investigação resulta do facto de o empreendedorismo social ser um campo de enorme potencial em termos de criação de valor económico e social, que carece ainda de investigação empírica. Acresce que o perfil das organizações é apontado na literatura como capaz de explicar diversos aspetos do seu comportamento e desempenho. Por exemplo, Lyon, Teasdale e Baldock (2010) referem que o conhecimento das características das organizações sociais é de enorme importância para a conceção de políticas públicas. Para além disso, um conhecimento mais aprofundado

do perfil das organizações sociais permitirá que o foco da intervenção do Estado ou de outras entidades de apoio ao setor social, se direcione para as necessidades evidenciadas pelas diferentes categorias de organizações sociais.

O artigo encontra-se organizado do seguinte modo. Numa primeira secção é analisado o conceito de organização social. Na secção seguinte apresenta-se a metodologia de investigação. Segue-se a apresentação e análise dos resultados obtidos, apresentando-se, depois, as conclusões do estudo.

2. Sobre as Organizações Sociais

As organizações sociais são entendidas como organizações privadas que se dedicam à resolução de problemas sociais, com o intuito de criarem valor social de um modo sustentável (Dees, 1998; Mair & Martí, 2006; Pirson, 2010; Ridley-Duff & Bull, 2016). Segundo Haugh (2007), trata-se de um termo utilizado para descrever uma variedade de organizações que realizam atividades comerciais com um propósito social. As organizações sociais são vistas como entidades privadas, de carácter híbrido, que ultrapassam a fronteira entre o mundo empresarial, o mundo das organizações sem fins lucrativos e o mundo das organizações públicas (Costa, Andreaus, Carini & Carpita, 2012; Jenner, 2016). Estas organizações procuram proporcionar mudanças para melhorar o bem-estar da sociedade (Diochon & Anderson, 2011), sendo os seus propósitos sociais alcançados, ainda que parcialmente, através da adoção de soluções de índole empresarial e de um envolvimento nos mercados (Haugh, 2007; Travaglini, Bandini & Mancinone, 2009).

Alguns autores remetem as organizações sociais para o âmbito das organizações sem fins lucrativos, considerando que os potenciais excedentes económicos deverão ser reinvestidos na própria organização (Defourny & Nyssens, 2008; Gata, 2010; Harding & Cowling, 2006; Seanor *et al.*, 2007). Outros (Mair, 2010; Swanson & Zhang, 2012), por seu turno, consideram que a estrutura legal é irrelevante para a definição do conceito de organização social. Para estes autores, as organizações sociais caracterizam-se não pelo seu estatuto legal, mas sim pela sua natureza, pois prosseguem uma missão social e visam criar benefícios comunitários, independentemente do seu estatuto legal, e com diversos níveis de autossuficiência financeira, inovação e transformações sociais (Brouard & Larivet, 2010).

Uma das definições mais conhecidas e citadas de organização social é a proposta pela *European Research Network* (EMES). Esta rede de investigação, criada em 1996, dedicou-se à definição de um conjunto de critérios para a identificação de organizações suscetíveis de serem designadas como 'empresas sociais'. Os indicadores definidos não visavam estabelecer um conjunto rígido de condições necessárias para a qualificação da organização enquanto empresa social, mas sim de construir um referencial tipo sobre aquilo que seria considerado uma empresa social ideal (Defourny & Nyssens, 2010). O conjunto de indicadores está dividido em duas dimensões: a económica e empreendedora; e a social.

Os critérios relativos à dimensão social explicitam claramente a necessidade da existência de um objetivo social. Por outro lado, enfatizam a dimensão coletiva e a liberdade de pertença dos membros da organização social, que é criada, voluntariamente, por pessoas pertencentes a uma comunidade ou a um grupo que partilham uma necessidade ou objetivo bem definido. A natureza coletiva é também refletida nos processos de tomada de decisão e de gestão, que são levados a cabo de uma forma participada, democrática e inclusiva, não baseada na propriedade de capital dos seus membros (Defourny & Nyssens, 2010). O envolvimento e participação dos seus membros estendem-se também aos *stakeholders* relevantes da organização social.

De acordo com a dimensão económica e empreendedora, as organizações sociais encontram-se diretamente envolvidas na produção de bens e na prestação de serviços, numa base contínua. Esta atividade produtiva representa segundo Chell, Nicolopoulou e Karatas-Özkan (2010) uma das principais razões para a existência da empresa social. No desenvolvimento das suas atividades as empresas sociais e os seus membros assumem riscos, dependendo a sua viabilidade da capacidade de os seus elementos gerarem e assegurarem os recursos adequados, bem como da adoção de um processo empreendedor que consiga gerir o risco e a incerteza. Para operarem, as organizações sociais precisam de um conjunto de recursos, de entre os quais os recursos humanos. Apesar de não lhe estar vedada a possibilidade de utilização de voluntários, a proposta da EMES defende que as organizações sociais deverão ter uma presença, não marginal, de colaboradores assalariados.

A limitação da possibilidade de distribuição de lucros, e a correspondente apropriação pelos seus proprietários, pretende enfatizar a primazia dos objetivos sociais. No entendimento da EMES, esta limitação poderá ser total ou apenas parcial (como acontece, por exemplo, no caso das cooperativas) (Defourny, 2010). Pretende-se, no entanto, evitar comportamentos de maximização do lucro.

A EMES considera que as organizações sociais são criadas por um grupo de pessoas na base de projetos autónomos que, muito embora possam receber subsídios públicos, são independentes em relação ao Estado, não sendo geridas direta nem indiretamente por autoridades públicas ou por outras organizações, ao contrário daquilo que se verifica nas organizações sem fins lucrativos tradicionais (Chell *et al.*, 2010; Defourny, 2010; Defourny & Nyssens, 2010).

As iniciativas deverão ter o potencial para transformarem a inovação social a uma escala local, regional, nacional (Martin & Osberg, 2007), ou até internacional (Babu & Pinstруп-Andersen, 2009). Para estes últimos, a capacidade de replicar o modelo de resposta e de disseminar o modelo de criação de valor social são consideradas fundamentais. Frumkin (2013) defende que a mudança social pode começar a ser instigada localmente, embora os empreendedores sociais mais ambiciosos concebam as suas operações de modo a que possam crescer ou ser replicadas, para que os seus programas atinjam um número cada vez maior de pessoas. Para o autor, este foco na escala é uma característica dos empreendedores sociais, pois estes reconhecem que nenhuma solução de pequena dimensão será suficiente para se fazer face a problemas complexos e persistentes.

Alguns estudos têm procurado traçar o perfil das organizações socialmente empreendedoras (e.g. GEM, 2015; Harding, 2006; Leahy & Villeneuve-Smith, 2009). Para além de permitir alargar o conhecimento no campo do empreendedorismo social, este tipo de investigação é importante pois permite identificar características capazes de explicar a sua sobrevivência ao longo do tempo (Leahy & Villeneuve-Smith, 2009).

3. Metodologia

A investigação tem por objetivo conhecer o perfil das organizações sociais que operam em Portugal. Para o efeito foi adotada uma metodologia quantitativa. Os dados primários foram recolhidos através de um inquérito por questionário on-line, enviado aleatoriamente aos responsáveis 100 das 151 Organizações Não Governamentais para o Desenvolvimento (ONGD) registadas em Portugal e dos 29 projetos cotados na Bolsa Portuguesa de Valores Sociais (BVS). As respostas foram recolhidas entre 9 de setembro de 2012 e 3 de janeiro de 2013, e permitiram a obtenção de 68 respostas.

O questionário é constituído por um primeiro grupo de questões para caracterização geral da organização. Segue-se um segundo grupo onde são exploradas, através de questões de resposta aberta, dimensões caracterizadoras das organizações sociais, nomeadamente a dimensão das equipas de trabalho (colaboradores e voluntários), o número de beneficiários e o volume de atividade (em euros) da organização. As métricas incluídas na investigação permitem analisar dimensões de *inputs* e resultados das organizações sociais.

Estas questões foram concebidas como respostas abertas, sendo solicitado ao respondente um valor aproximado. O carácter exploratório das questões deve-se ao facto de, tendo em conta a possível heterogeneidade das organizações a inquirir, a inexistência de um questionário administrado em território nacional, e um desconhecimento da possível distribuição de resultados, ser difícil a escolha dos intervalos de resposta. Como tal, pelo facto de se deixar uma resposta aberta, confere-se flexibilidade para a recolha e tratamento de dados. A utilização do termo 'aproximado' procurava evitar que os respondentes tivessem que despende muito tempo na recolha da informação e, como tal, pudessem ser desencorajados na resposta. O processo de recolha de dados conduziu à obtenção de 68 respostas, 24 (35.3%) provenientes de projetos cotados na BVS e as restantes 44 (64.7%) de ONGD.

A análise dos dados foi realizada por recurso a técnicas de análise descritiva e bivariada, em particular a análise de frequências e de correlação. Para uma análise complementar aos resultados utilizou-se a análise de médias (*M*), percentis, mínimos e máximos.

4. Caracterização Geral das Organizações Sociais

As dimensões que se analisam de seguida procuram traçar o perfil das organizações sociais em Portugal nos aspetos que se afiguram mais relevantes. Deste modo serão analisadas as dimensões âmbito geográfico de atuação, antiguidade, dimensão das equipas de trabalho (colaboradores e voluntários), volume de recursos financeiros movimentados e beneficiários. Por fim analisa-se a correlação entre as diferentes variáveis caracterizadoras do perfil das organizações sociais em Portugal.

Âmbito geográfico de atuação

No que respeita à localização geográfica, constata-se que as organizações se encontram distribuídas pelas várias regiões do território nacional, muito embora com uma concentração na zona da grande Lisboa (52.9%), seguindo-se as zonas do Norte e Centro (cada uma com 14.7%), e Alentejo (7.4%). As regiões do Algarve e Ilhas apenas acolheram uma iniciativa (quadro 1). Algumas organizações (5) relatam estar presentes, em simultâneo, em várias localizações geográficas, algumas das quais indicando a sua presença internacional. Relativamente ao âmbito de atuação, metade das organizações (54.4%) afirma operar a nível internacional e quase um quarto a nível nacional (23.5%). As restantes organizações indicam atuar regionalmente (10.3%) ou localmente (11.8%). Para esta situação contribui a atuação marcadamente internacional das ONGD (77.3%), enquanto os projetos cotados na BVS denotam uma ação essencialmente nacional (41.7%) ou local (29.2%).

	Total (N=68)	Tipo de organização	
		ONGD (N=44)	BVS (N=24)
Localização Geográfica			
Norte	10 (14.7%)	8 (18.2%)	2 (8.3%)
Centro	10 (14.7%)	8 (18.2%)	2 (8.3%)
Lisboa	36 (52.9%)	22 (50.0%)	14 (58.3%)
Alentejo	5 (7.4%)	2 (4.5%)	3 (12.5%)
Algarve	1 (1.5%)	1 (2.3%)	0 (0.0%)
Ilhas	1 (1.5%)	0 (0.0%)	1 (4.2%)
Várias	5 (7.4%)	3 (6.8%)	2 (8.3%)
Âmbito de atuação			
Local	8 (11.8%)	1 (2.3%)	7 (29.2%)
Regional	7 (10.3%)	3 (6.8%)	4 (16.7%)
Nacional	16 (23.5%)	6 (13.6%)	10 (41.7%)
Internacional	37 (54.4%)	34 (77.3%)	3 (12.5%)

Quadro 1- Âmbito geográfico de atuação por tipo de iniciativa empresarial (Elaboração própria)

Antiguidade

Uma grande parte das organizações sociais analisadas (45.6%) desenvolve a sua atividade há mais de 10 anos, enquanto apenas 5 têm uma idade inferior a 3 anos (quadro 2). No entanto, verifica-se que as mais recentes (entre 1 e 3 anos) são as que reportam equipas de menor dimensão ($M=38.8$), aumentando esta com a idade da organização (as organizações com mais de 10 anos reportam uma dimensão média de 87.7 elementos). O aumento médio das equipas de trabalho ocorre essencialmente por via do aumento do número de colaboradores, que se avoluma mais do que a dos voluntários. De anotar que o peso do voluntariado em organizações com menos de 3 anos é de 76%, que se reduz para apenas 47% nas organizações com mais de 10 anos.

Estes resultados evidenciam que à medida que as organizações envelhecem, deixam de atuar com base num modelo dependente de voluntariado (com custos mais baixos), para operar com uma equipa mais estável de colaboradores. Esta situação, que poderá resultar da melhoria da capacidade financeira da organização, é consentânea com uma atuação mais empreendedora e menos dependente da disponibilidade e boa vontade dos voluntários.

Idade	Total (N=68)	Tipo de organização	
		ONGD (N=44)	BVS (N=24)
1-3	5 (7.4%)	3 (6.8%)	2 (8.3%)
3-10	32 (47.1%)	25 (56.8%)	7 (29.2%)
> 10 anos	31 (45.6%)	16 (36.4%)	15 (62.5%)

Quadro 2 - Antiguidade por tipo de iniciativa empresarial (Elaboração própria)

Dimensão das equipas de trabalho (colaboradores e voluntários)

Os resultados indicam que as organizações sociais trabalham, em média, com uma equipa constituída por cerca de 20 colaboradores remunerados ($M=20.3$). A sua dimensão é, porém, muito heterogénea, variando entre a inexistência de elementos remunerados, reportada por 10 organizações (16.1%), e um máximo de 184 colaboradores. A análise dos percentis confirma a ideia de que a maioria das organizações desenvolve a sua atividade com um baixo número de colaboradores, em que um quarto dos respondentes atua com 2 ou menos colaboradores (percentil inferior) e metade das organizações com 7 ou menos colaboradores (percentil 50).

Verifica-se que a dimensão média da equipa de colaboradores é maior nos projetos cotados na BVS ($M=30.7$) do que nas ONGD ($M=15.3$), como também o sugere a análise de frequências presente no quadro 3. Constata-se ainda que a extensão média da equipa de colaboradores aumenta com a longevidade das organizações ($M=4.3$ em organizações com menos de 3 anos e $M=33.7$ em organizações com mais de 10 anos). Relativamente à atuação, verifica-se que as organizações de âmbito local e nacional são as dispõem de um maior número de colaboradores ($M=41.6$ e 36.4 , respetivamente). Nas organizações de carácter internacional o valor médio observado é pouco superior aos 10 colaboradores ($M=10.7$).

	Total	ONGD	BVS
Número de colaboradores *			
< 10	36 (58.1%)	27 (64.3%)	9 (45.0%)
10 - 30	15 (24.2%)	9 (21.4%)	6 (30.0%)
> 30	11 (17.7%)	6 (14.3%)	5 (25.0%)
Número de voluntários **			
< 50	47 (78.3%)	33 (78.6%)	14 (77.8%)
50 - 100	7 (11.7%)	6 (14.3%)	1 (5.6%)
> 100	6 (10.0%)	3 (7.1%)	3 (16.7%)

Quadro 3 - Dimensão das equipas de trabalho por tipo de iniciativa empresarial (Elaboração própria)

* Apenas foi possível obter resposta para esta questão por parte de 62 respondentes, 42 ONGDs e 20 projetos cotados na BVS.

** Apenas foi possível obter resposta para esta questão por parte de 60 respondentes, 42 ONGDs e 18 projetos cotados na BVS.

No que respeita ao recurso a voluntários, verifica-se um número médio muito próximo de 150 por organização ($M=149.3$), sendo em termos globais superior ao número de colaboradores remunerados. Também no que respeita ao número de voluntários se verifica uma grande disparidade entre as organizações: 3 organizações declararam não recorrer a voluntários, enquanto, no extremo oposto, uma organização referiu ter 6.400 voluntários. A organização com o segundo maior número de voluntários indicou 579. Excluindo-se da análise a primeira organização (com 6.400 voluntários), considerada um *outlier*, a média de voluntários por organização vê-se reduzida para 43.4 voluntários, ainda assim superior ao número médio de colaboradores remunerados. Os dados sugerem que a presença do voluntariado nas equipas de trabalho é expressiva (57.8%), com apenas 3 organizações (5%) a atuarem com uma percentagem nula de voluntários, enquanto 16.1% recorre exclusivamente a voluntários. A análise do percentil superior indica que um quarto das organizações trabalha com um *ratio* de voluntários superior a 96.2%.

A consideração conjunta do número de colaboradores e de voluntários denuncia a pequena dimensão das equipas de trabalho. Metade dos respondentes declara operar com uma equipa com menos de 30 elementos. Os dados sugerem, ainda, que a dimensão das equipas de trabalho é ligeiramente superior nos projetos cotados na BVS do que nas ONGD, pois a análise da mediana indica que metade dos projetos cotados na BVS trabalha com 39 pessoas ou menos, enquanto nas ONGD esse indicador se cifra em 25 ou menos colaboradores. De destacar o elevado peso dos voluntários nas equipas de trabalho (58%), sendo que a expressão do voluntariado é maior nas ONGD (65%) do que nos projetos cotados na BVS (42%).

Volume de recursos financeiros movimentados

No que respeita aos valores monetários movimentados pelas organizações sociais, o valor médio reportado é de 481.000 euros. Este valor engloba montantes que vão de 0 a 4.500.000 euros. Os dados sugerem que uma proporção significativa das organizações tem um volume de atividade relativamente baixo. Pela análise do percentil inferior verifica-se que um quarto das organizações movimenta 35.000 euros ou menos por ano. Por outro lado, a análise do percentil superior indica que existe também uma fração significativa de organizações (25%) que movimenta mais de 500.000 euros anuais, onde 8 indicam transacionar mais de um milhão de euros por ano. Verifica-se ainda que os valores médios movimentados pelos projetos cotados na BVS (768.717 euros) são superiores aos das ONGD (333.453 euros). De uma forma não surpreendente, constata-se que os valores médios movimentados pelas organizações mais antigas são bastante superiores ao reportado pelas organizações mais recentes ($M=863.364$ em organizações com mais de 10 anos e $M=16.037$ em organizações com idade inferior a 3 anos). As organizações de carácter local e nacional são também aquelas que movimentam recursos de maior dimensão (1.160.000 e 926.874, respetivamente), que contrasta com um valor bastante mais reduzido reportado pelas organizações de âmbito internacional ($M=195.788$).

Recursos financeiros movimentados	Total (N=59)*	ONGD (N= 39)	BVS (N=20)
< 100,000 €	25 (42.4%)	21 (53.8%)	4 (20.0%)
100,000 – 500,000 €	22 (37.3%)	14 (35.9%)	8 (40.0%)
> 500,000 €	12 (20.3%)	4 (10.3%)	8 (40.0%)

Quadro 4 - Volume de recursos financeiros movimentados por tipo de iniciativa empresarial (Elaboração própria)

* Apenas foi possível obter resposta para esta questão por parte de 59 respondentes, 39 ONGDs e 20 projetos cotados na BVS.

Questionadas quanto à possibilidade de geração de excedentes, a maioria das organizações (N=36, 58.1%) indicou que essa prática era impedida pelos seus estatutos, seja nas ONGD (57,1%) ou nos projetos cotados na BVS (60,0%). Esta impossibilidade é, porém, mais frequente nas organizações mais recentes (75%) do que em organizações que atuam há mais tempo (55% em organizações com mais de 10 anos).

Número de beneficiários da organização social

Analisando o número de beneficiários da organização, constata-se uma grande dissemelhança de resultados (quadro 5), com os valores reportados a oscilar entre 4 e 500,000 beneficiários. Esta diversidade resulta não só da presença de organizações com dimensões distintas, como também da heterogeneidade das questões sociais abordadas pelas diferentes organizações, que poderão requerer um consumo de recursos desigual por beneficiário. Acresce, ainda, que algumas destas organizações trabalham diretamente com as pessoas que carecem de ajuda social, enquanto outras (30.9%) têm como beneficiários outras organizações. Os dados sugerem que o número médio de beneficiários aumenta com a idade da organização. As organizações com menos de 3 anos indicaram ter, em média, 235 beneficiários, valor que aumenta para 12.194 beneficiários nas organizações entre os 3 e 10 anos e para 26.543 beneficiários nas organizações com mais de 10 anos. De igual modo, as ONGD mencionaram atuar para um maior número de beneficiários (média de 23.478) do que os projetos cotados na BVS (média de 10.999 beneficiários), O mesmo se verifica em relação às organizações de carácter internacional, que são as que indicam ter um maior número de beneficiários ($M=31.072,6$). As organizações de âmbito nacional e regional trabalham em média com 5.367 e 8.289 beneficiários, respetivamente. As organizações de âmbito local, por sua vez, tendem a focar a sua ação num número muito mais restrito de beneficiário ($M=520$).

Por fim, não é de negligenciar que das 62 organizações avaliadas nesta dimensão, apenas 52 fossem capazes de quantificar o número aproximado de beneficiários, situação que poderá indiciar um certo desconhecimento da capacidade de resposta por parte das organizações.

Número de beneficiários	Total (N=52) *	ONGD (N= 32)	BVS (N=20)
< 250	17 (32,7%)	8 (25,0%)	9 (45,0%)
250 - 500	9 (17,3%)	6 (18,8%)	3 (15,0%)
> 500	26 (50,0%)	18 (56,3%)	8 (40,0%)

Quadro 5- Número de beneficiários por tipo de iniciativa empresarial (Elaboração própria)

* Apenas foi possível obter resposta para esta questão por parte de 52 respondentes, 32 ONGDs e 20 projetos cotados na BVS.

Análise de correlação às variáveis analisadas

Para se averiguar do grau de associação entre as variáveis caracterizadoras do perfil das organizações sociais, procedeu-se a uma análise de correlação cujos resultados se apresentam no quadro 6. A observação do coeficiente de correlação de Spearman revela que a antiguidade das organizações sociais se encontra correlacionada com o número de colaboradores ($\rho= 0.375$, $\alpha=0.01$), dimensão das equipas de trabalho ($\rho= 0.317$, $\alpha=0.05$) e volume de recursos financeiros movimentados ($\rho= 0.349$, $\alpha=0.05$). Assim, tal como a análise descritiva o havia sugerido, verifica-se que as organizações que atuam há mais tempo são aquelas que dispõem de equipas de trabalho de maior dimensão, em particular pela posse de um maior número de colaboradores remunerados. Verifica-se ainda que quanto maior a antiguidade maior é o volume de recursos financeiros movimentados pela organização. Por outro lado, a variável beneficiários não aparece associada a nenhuma outra, enquanto a variável voluntários apenas está associada à dimensão das equipas. Finalmente, é de assinalar que a variável dimensão das equipas só não apresenta associação significativa com os beneficiários, o mesmo sucedendo com o volume de recursos financeiros que, para além da variável beneficiários, também não está correlacionada com a variável voluntários.

Variável	Antiguidade	Colaboradores	Voluntários	Dimensão das equipas	Beneficiários	Volume de Recursos financeiros
Antiguidade	1,000	,375**	,123	,317*	-,110	,349**
Colaboradores	,375**	1,000	-,133	,427**	,076	,612**
Voluntários	,123	-,133	1,000	,643**	,196	,031
Dimensão das equipas	,317*	,427**	,643**	1,000	,095	,346**
Beneficiários	-,110	,076	,196	,095	1,000	,215
Volume de recursos financeiros	,349**	,612**	,031	,346**	,215	1,000

Quadro 6 - Análise da correlação entre variáveis (Elaboração própria)

** A correlação é estatisticamente significativa para $\alpha = 0.01$;

* A correlação é estatisticamente significativa para $\alpha = 0.05$;

5. Conclusão e Implicações

O objetivo desta investigação foi o de construir um perfil das organizações sociais em Portugal. Os resultados do estudo mostram um cenário bastante heterogéneo caracterizado por uma grande diversidade de organizações, em termos de dimensão das equipas de trabalho, recursos financeiros movimentados e número de beneficiários. A investigação revela que as organizações sociais trabalham essencialmente com equipas de pequena dimensão e que são ainda muito dependentes do regime de voluntariado. À medida que as organizações estão há mais tempo no setor social, tendem a dispor de equipas de trabalho mais estáveis, de maior dimensão e com maior independência face aos voluntários. Verifica-se que os recursos financeiros que as organizações mais séniors movimentam para a prossecução das suas atividades é também substancialmente superior, bem como o número de beneficiários que conseguem alcançar.

Os resultados sugerem ainda que as organizações sociais mais recentes, pela sua dimensão e pelo facto de estarem a iniciar a sua atividade, são aquelas que se poderão deparar com uma situação de maior fragilidade. Neste contexto revelar-se-á particularmente pertinente o apoio institucional existente para estas organizações. Sendo reconhecida a importância de criação de novas iniciativas de empreendedorismo social, a investigação realizada indica que será importante criar condições para que estas organizações sejam capazes de atingir um nível de maturidade que lhes permita produzir um desempenho social superior.

A investigação realizada indica também que a atividade das organizações sociais é muito distinta consoante o âmbito geográfico que preside à sua estratégia. As organizações de carácter internacional atuam com base em equipas de grande dimensão, para as quais em muito contribui o recurso ao voluntariado. O número de beneficiários é geralmente elevado, embora os valores monetários movimentados sejam relativamente baixos. Nas organizações de carácter local verifica-se o oposto. O número de beneficiários é bastante mais reduzido, são menos dependentes do regime de voluntariado e movimentam orçamentos superiores. Esta disparidade poderá resultar do facto de trabalharem em mercados distintos (com diferentes níveis de custo dos fatores de produção), lidarem com questões sociais díspares e, muito provavelmente, com filosofias de trabalho diferenciadas.

No futuro, uma investigação adicional permitirá ajudar a compreender melhor as diferenças existentes. Não obstante, os resultados obtidos encontram suporte para a necessidade de conceção de políticas de apoio ao empreendedorismo social diferenciadas, em função do tipo de atividade prosseguida pelas diferentes organizações de empreendedorismo social.

A investigação realizada apresenta algumas limitações. Por um lado, a amostra contempla as organizações sociais com maior antiguidade no setor, que é explicada pelo tempo necessário para que as iniciativas obtenham o estatuto de ONGD ou para que efetuem as diligências administrativas necessárias para aderirem à BVS.

Por outro, o carácter exploratório da pesquisa não permitiu recensear o número de organizações sociais em atividade. No futuro seria interessante alargar o número de organizações em análise e avaliar outras dimensões do seu perfil. Em particular, seria relevante estudar o desempenho económico das organizações e em que medida a idade e dimensão contribuem para uma situação de maior estabilidade financeira.

Referências bibliográficas:

- Babu, S., & Pinstруп-Andersen, P. (2009). Social innovation and entrepreneurship: Developing capacity to reduce poverty and hunger. In J. vonBraun, R. Hill & R. and Pandya-Lorch (Eds.), *The poorest and hungry: Assessments, analyses, and actions* (541-548). Washington, DC: IFPRI.
- Brouard, F., & Larivet, S. (2010). Essay of clarifications and definitions of the related concepts of social enterprise, social entrepreneur and social entrepreneurship. In A. Fayolle, & H. Matlay (eds.), *Handbook of research on social entrepreneurship* (29-56). Massachusetts: Edward Elgard.
- Carvalho, A. (2010). Quantifying the third sector in Portugal: An overview and evolution from 1997 to 2007. *Voluntas, International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21 (4), 588-610.
- Chell, E., Spence, L., Perrini, F., & Harris, J. (2016). Social Entrepreneurship and Business Ethics: Does Social Equal Ethical? *Journal of Business Ethics*, 133 (4), 619-625.
- Chell, E., Nicolopoulou, K., & Karataş-Özkan, M. (2010). Social entrepreneurship and enterprise: International and innovation perspectives. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22 (6), 485-93.
- Costa, E., Andreus, M., Carini, C., & Carpita, M. (2012). Exploring the efficiency of Italian social cooperatives by descriptive and principal component analysis. *Service Business*, 6 (1), 117-136.
- Dees, J. (1998). Enterprising nonprofits: What do you do when traditional sources of funding fall short? *Harvard Business Review*, 76 (1), 55-67.
- Dees, J. (2001). *The meaning of social entrepreneurship*. Stanford University: Center for Social Innovation. Acedido em janeiro 5, 2017, em http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf
- Defourny, J. (2010). Concepts and realities of social enterprise: A European perspective. In A. Fayolle, & H. Matlay (eds.), *Handbook of research on social entrepreneurship* (57-87). Massachusetts: Edward Elgard.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2008). Social enterprise in Europe: Recent trends and developments. *Social Enterprise Journal*, 4 (3), 202-228.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1 (1), 32-53.
- Diochon, M., & Anderson, A. (2011). Ambivalence and ambiguity in social enterprise; narratives about values in reconciling purpose and practices. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7 (1), 93-109.
- Fernandes, V., Moreira, A. C., & Daniel, A. I. (2017). A qualitative analysis of social entrepreneurship involving social innovation and intervention. In L. Carvalho (Ed.), *Handbook of Research on Entrepreneurial Development and Innovation Within Smart Cities*. IGI Global.
- Frumkin, P. (2013). Between nonprofit management and social entrepreneurship. *Public Administration Review*, 73 (2), 372-376.
- Gata, H. (2010). Para além do negócio: O papel das empresas sociais na criação de valor social. In C. Azevedo, R. Franco, & J. Meneses (Eds.), *Gestão de organizações sem fins lucrativos* (119-126). Lisboa: Vida Económica.
- GEM (2015). *Report on Social Entrepreneurship*. Acedido em março 9, 2017, file:///C:/Users/Susana/Downloads/gem-2015-special-report-on-social-entrepreneurship-1464768244%20(4).pdf
- Harding, R., & Cowling, M. (2006). *Social entrepreneurship monitor*. London: London Business School.
- Haug, H. (2007). New strategies for a sustainable society: The growing contribution of social entrepreneurship. *Business Ethics Quarterly*, 17 (4), 743-749.
- Hossain, S., Saleh, M. A., & Drennan, J. (2016). A critical appraisal of the social entrepreneurship paradigm in an international setting: a proposed conceptual framework. *International Entrepreneurship and Management Journal*, doi:10.1007/s11365-016-0400-0, 1-22
- Jenner, P. (2016). Social enterprise sustainability revisited: an international perspective. *Social Enterprise Journal*, 12 (1), 42 - 60.
- Leahy, G., & Villeneuve-Smith, F. (2009). *State of social enterprise survey*. London: Social Enterprise Coalition.
- Lyon, F., Teasdale, S., & Baldock, R. (2010). Approaches to measuring the scale of the social enterprise sector in the UK. *Third Sector Research Centre, Working Paper 43*.
- Mair, J. (2010). Social entrepreneurship: taking stock and looking ahead. In A. Fayolle, & H. Matlay (eds.), *Handbook of research on social entrepreneurship* (15-28). Massachusetts: Edward Elgard.
- Mair, J., & Martí, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41 (1), 36-44.
- Martin, R., & Osberg, S. (2007). Social entrepreneurship: The case for definition. *Stanford Social Innovation Review*, 5 (2), 28-39.
- Okpara, J., & Halkias, D. (2011). Social entrepreneurship: An overview of its theoretical evolution and proposed research model. *International Journal of Social Entrepreneurship and Innovation*, 1 (4), 4-20.
- Peredo, A., & McLean, M. (2006). Social entrepreneurship: A critical review of the concept. *Journal of World Business*, 41 (1), 56-65.
- Pirson, M. (2010). Social entrepreneurship: A model for sustainable value creation, in T. Thatchenkery, D. Cooperrider, & M. Avital (ed.) *Positive design and appreciative construction: From sustainable development to sustainable value* (259-274). Bingley, UK: Emerald Group Publishing Limited.
- Quintão, C. (2004). *Empresas de inserção e renovação do terceiro sector - notas em torno das problemáticas e desafios no contexto da União Europeia*, Atas do VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro das ciências sociais. Acedido em disponível em janeiro 10, 2017, em <http://www.letras.up.pt/isociologia/uploads/files/Working6.pdf>
- Ridley-Duff, R., & Bull, M. (2016). *Understanding Social Enterprise: Theory and Practice*. London, Sage.
- Seanor, P., & Meaton, J. (2007). Making sense of social enterprise. *Social Enterprise Journal*, 3 (1), 90-100.
- Swanson, A., & Zhang, D. (2012). Social entrepreneurship. In T. Burger-Helmchen (Ed.), *Entrepreneurship - Gender, geographies and social context*, (171-190). Rijeka: InTech.
- Taborda, D., & Martins, A. (2009). O mecenato: uma perspectiva económico-fiscal. *Economia Global e Gestão*, 14 (3), 93-110.
- Tayşir, E., & Tayşir, N. (2012). Measuring effectiveness in nonprofit organizations: An integration effort. *Journal of Transnational Management*, 17 (3), 220-235
- Travaglini, C., Bandini, F., & Mancinone, K. (2009). Social enterprises in Europe: Governance Models. An analysis of social enterprises governance models through a comparative study of the legislation of eleven countries, 2nd EMES International Conference on Social Enterprise Trento.
- n, M. V. D.; Alvarez, N.; Sá, J.; Meira, D. A. & Ramos, M. E. (2014). A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Country Report: Portugal, European Commission. Acedido em janeiro 5, 2017, em <http://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?advSearchKey=socentcntryrepts&mode=advancedSubmit&langId=en&policyArea=&type=0&country=19&year=0>.