

PROJETO DE INVESTIGAÇÃO INTERNACIONAL

«Estatuto jurídico de los trabajadores-socios de cooperativas y otras organizaciones de la economía social y solidaria»

«ASOCIACION IBEROAMERICANA DE DERECHO COOPERATIVO, MUTUAL Y DE LA ECONOMIA SOCIAL Y SOLIDARIA»

AS RELAÇÕES DE TRABALHO NAS COOPERATIVAS PORTUGUESAS

Coordenação do estudo empírico: CECEJ (*Centro de Estudos de Ciências Empresariais e Jurídicas do Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto*), sob a orientação de Deolinda Meira, J. Freitas Santos e Susana Bernardino.

Parceiros: Uninorte, Cooperativa dos Pedreiros e Observatório da Economia Social em Portugal (OBESP) do CIRIEC Portugal/CASES.

PARTE I. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

PARTE II. AS RELAÇÕES DE TRABALHO E O EMPREENDEDORISMO COOPERATIVO — ESTUDO EMPÍRICO

**AS RELAÇÕES DE TRABALHO NAS COOPERATIVAS
PORTUGUESAS**

**PARTE II. AS RELAÇÕES DE TRABALHO E O
EMPREENDEDORISMO COOPERATIVO — ESTUDO EMPÍRICO**

INTRODUÇÃO

A parte II do presente relatório incide sobre a caracterização do setor cooperativo em Portugal, o desenvolvimento da *práxis* de empreendedorismo social no território nacional e a apresentação dos resultados do estudo empírico. Para o efeito a parte II do relatório divide-se em três capítulos.

No capítulo 1 procede-se a uma descrição do contexto económico, através da análise da relevância económica do setor social em Portugal e uma análise comparativa da sua expressão nos países membros da União Europeia. Procede-se ainda, no capítulo 1, a uma análise quantitativa do setor cooperativo no âmbito da economia social portuguesa. O capítulo 2 aborda o empreendedorismo social enquanto nova abordagem à economia social, discutindo os principais conceitos que o tema encerra, as diferentes escolas de pensamento existentes e a relevância que tem alcançado ao longo dos tempos no âmbito da economia social Portuguesa.

O capítulo 3 apresenta e analisa os principais resultados obtidos com o estudo empírico. Num primeiro momento, exploram-se os resultados obtidos através do método quantitativo, através de um inquérito por questionário enviado às entidades do setor cooperativo em Portugal. Num segundo momento, apresentar-se-ão os resultados obtidos com a realização de um estudo de caso a uma cooperativa Portuguesa centenária, a Cooperativa dos Pedreiros. No momento do envio da presente versão do relatório, o estudo de caso ainda não havia sido concluído, pelo que se assinalou apenas o papel que este irá ocupar no estudo realizado em Portugal e incluiu-se, em anexo, o guião que irá ser adotado para a realização de uma entrevista semiestruturada.

CAPÍTULO I. CONTEXTO ECONÓMICO: UMA ANÁLISE QUANTITATIVA DO SETOR COOPERATIVO EM PORTUGAL

Ana Maria Bandeira

1. NOTA INTRODUTÓRIA

O setor da economia social tem merecido por parte das instituições europeias e mundiais uma elevada atenção tendo em conta o seu contributo para o futuro da economia em geral. De entre as entidades que integram o setor da economia social tem sido dado especial destaque ao subsector cooperativo, pelo impacto relevante aos níveis do emprego e valor acrescentado.

Este setor contribui significativamente para a criação de emprego, para o crescimento sustentável e para uma distribuição mais justa dos rendimentos e da riqueza. Reúne condições para combinar rentabilidade, inserção social e sistemas de governação democráticos, trabalhando em conjunto com os setores público e privado na prestação de serviços adequados às necessidades dos seus membros. Acima de tudo, trata-se de um setor que resistiu muito melhor à crise económica, obtendo cada vez mais reconhecimento a nível europeu (Jahier Luca, 2012).

O setor da economia social em Portugal passou a ter maior visibilidade com a criação de uma Conta Satélite da Economia Social (CSES), desenvolvida no âmbito do sistema estatístico nacional. Nessa publicação foram divulgados dados que confirmam que o cooperativismo é um setor que não deve ser negligenciado, quer pela sua dimensão, quer pela importância do seu papel social e económico. É com base nesses dados estatísticos que, numa primeira etapa, analisamos a relevância da economia social na sociedade portuguesa, bem como no seio da União Europeia (UE). De seguida apresenta-se a expressão quantitativa do setor cooperativo no âmbito da economia social portuguesa e, por fim, apresentam-se as considerações finais sobre a análise realizada.

2. A RELEVÂNCIA DA ECONOMIA SOCIAL

O setor da economia social ou setor não lucrativo sempre teve um papel importante na sociedade portuguesa. Mas, essa importância tem crescido, motivada pelo difícil período económico e financeiro que o país atravessa, dado que são estas entidades que possuem como principal missão oferecer bens e serviços de interesse

geral. Assim, funciona em muitas situações como uma extensão do papel social do Estado, através da promoção do emprego, do acesso a habitação condigna, dinamização da economia local e fixação das populações, evitando a desertificação de certas regiões.

Os resultados da Conta Satélite da Economia Social (CSES), para o ano 2010, indicam que o setor da economia social representou cerca de 2,8% do Valor Acrescentado Bruto (VAB) nacional e ostentava cerca de 55 000 entidades (INE, 2013).

Tabela 1 – Principais indicadores da Economia Social por ramo de atividade (2010)

Ramo de Atividade	VAB		Remunerações		Emprego (Equivalente a tempo completo total)	
	10 ⁶ euros	% do ramo de atividade	10 ⁶ euros	% do ramo de atividade	N.º	%do ramo de atividade
Agricultura, silvicultura e pescas	8,9	0,3%	12,1	1,2%	817	0,2%
Indústrias extrativas; indústria/fabricação; produção e distribuição de eletricidade, gás, vapor e ar frio; captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	213,1	0,8%	103,7	0,8%	5 644	0,7%
Construção	17,0	0,2%	13,0	0,2%	966	0,2%
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos; transportes e armazenagem; atividades de alojamento e restauração	155,0	0,4%	134,6	0,7%	9 345	0,8%
Informação e comunicação	14,3	0,3%	14,9	0,6%	836	1,1%
Atividades financeiras e de seguros	530,3	5,1%	318,2	6,6%	7 330	7,0%
Atividades imobiliárias	-6,2	0,0%	1,4	0,3%	127	0,3%
Atividades profissionais, científicas e técnicas; atividades administrativas e dos serviços de apoio	99,2	1,0%	109,4	1,8%	3 943	1,0%
Administração pública e defesa; segurança social obrigatória; educação; atividades de saúde humana e de apoio social	2 503,7	7,6%	2 372,5	8,6%	155 351	15,0%
Atividades artísticas, de espetáculos e recreativas; reparação de bens de uso doméstico e outros serviços	727,3	16,7%	875,7	25,4%	43 765	16,6%
Total da Economia Social	4 262,6	2,8%	3 955,4	4,6%	228 124	4,8%

Fonte: Adaptado de INE (2013), Conta Satélite da Economia Social

Como se pode verificar na tabela 1 o setor da Economia Social é caracterizado por uma forte heterogeneidade, tanto em número, como no tipo de atividades

desenvolvidas. Em 2010, este setor era constituído por 55 383 unidades (INE, 2013). No que respeita ao emprego, em Portugal estas entidades empregavam, naquele ano, mais de 200 000 pessoas, o que representa 4,8% do emprego total.

A comparabilidade internacional dos dados obtidos é feita de forma relativamente limitada uma vez que a CSES não se encontra implementada em muitos países. Monzon & Chaves (2012) realizaram um relatório baseado em inquéritos realizados pelos autores a peritos da Economia Social em cada um dos vinte e sete países então pertencentes à União Europeia (UE). As comparações internacionais apresentadas incidiram, sobretudo, sobre o número de organizações e emprego remunerado (em número de pessoas). A tabela 2 apresenta uma análise comparativa do número de organizações.

Tabela 2 - Número de organizações da Economia Social na UE (2010)

Países	Cooperativas	Mutualidades	OOES ⁽ⁱ⁾	Total	%
Bélgica	166	26	18 461	18 653	0,67%
Alemanha	7 415	328	505 894	513 637	18,56%
Irlanda	509	100	25 000	25 609	0,93%
Grécia	7 197	11	50 600	57 808	2,09%
Luxemburgo	56	0	664	720	0,03%
Holanda	677	124	60 000	60 801	2,20%
Áustria	1 860	59	116 556	118 475	4,28%
Reino Unido	5 450	105	870 000	875 555	31,63%
Espanha	44 333	428	156 007	200 768	7,25%
França	24 870	6 743	160 884	192 497	6,96%
Finlândia	4 384	106	130 000	134 490	4,86%
Dinamarca	523	53	12 877	13 453	0,49%
Itália ⁽ⁱⁱ⁾	71 578	0	26 121	97 699	3,53%
Suécia	12 162	128	18 872	31 162	1,13%
Rep. Checa	3 085	7	98 693	101 785	3,68%
Estónia	1 604	0	32 000	33 604	1,21%
Hungria	2 769	13	58 242	61 024	2,20%
Malta	57	0	693	750	0,03%
Polónia	8 823	22	86 100	94 945	3,43%
Portugal	2 260	119	53 004	55 383	2,00%
Eslovénia	77	3	2 100	2 180	0,08%
Eslováquia	382	10	26 210	26 602	0,96%
Bulgária	2 016	11	22 315	24 342	0,88%
Roménia	1 747	897	23 100	25 744	0,93%
Total	204 000	9 293	2 554 393	2 767 686	100,00%

Fonte: Adaptado de INE (2013), Conta Satélite da Economia Social

(i) OOES - *Outras Organizações da Economia Social*. No caso de Portugal inclui as Misericórdias e as Fundações.

(ii) Em Itália o número e emprego das Mutualidades estão integrados nas Cooperativas.

Em 2010, existiam na UE cerca de 2,8 milhões de instituições da Economia Social. O Reino Unido era o estado membro com maior número de instituições (31,63% do número total). O segundo país com maior número de instituições era a Alemanha (18,56%), ficando em terceiro e quarto lugares Espanha e França, respetivamente. Portugal representava, em termos europeus, 2,0% das instituições da economia social da UE.

Como se pode constatar na tabela 2 as cooperativas representam um subsector importante, não só na sociedade portuguesa, mas também e, sobretudo, no seio da UE. De seguida analisa-se o peso do setor cooperativo no âmbito da economia social portuguesa.

3. EXPRESSÃO QUANTITATIVA DO SETOR COOPERATIVO NO ÂMBITO DA ECONOMIA SOCIAL PORTUGUESA

Em Portugal, as cooperativas constituem um dos braços mais robustos do setor da economia social. De acordo com a informação estatística da CSES, em 2010 o número de cooperativas ascendia a 2.260 unidades (Tabela 3). Em termos de relevância económico-social, o subsector cooperativo continua a ser bastante significativo em Portugal, como se pode verificar a seguir.

Tabela 3 - VAB por tipo de organização (2010)

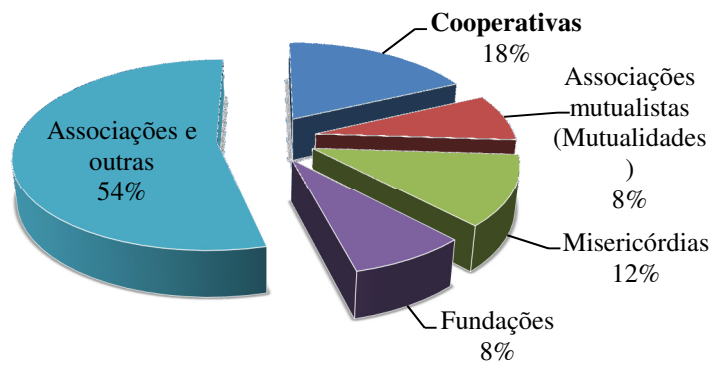
Classificação das organizações da economia social	Entidades	VAB	VAB
	(n.º)	(10 ³ Euros)	(%)
Cooperativas	2.260	747 162	18%
Associações mutualistas (Mutualidades)	119	332 249	8%
Misericórdias	381	518 301	12%
Fundações	537	361 073	8%
Associações e outras	52 086	2 301 546	54%
Total da Economia Social	55 383	4 260 331	100%

Fonte: Adaptado de INE (2013), Conta Satélite da Economia Social 2010 (adaptado)

Das de 55.383 instituições consideradas pelo INE (2013), na CSES, as cooperativas ocupam o segundo lugar, quer em termos de número de entidades, quer em termos de VAB.

O gráfico 1 ilustra a repartição das entidades que integram a economia social.

Gráfico 1: Repartição em % do VAB por tipo de entidade da economia social (2010)

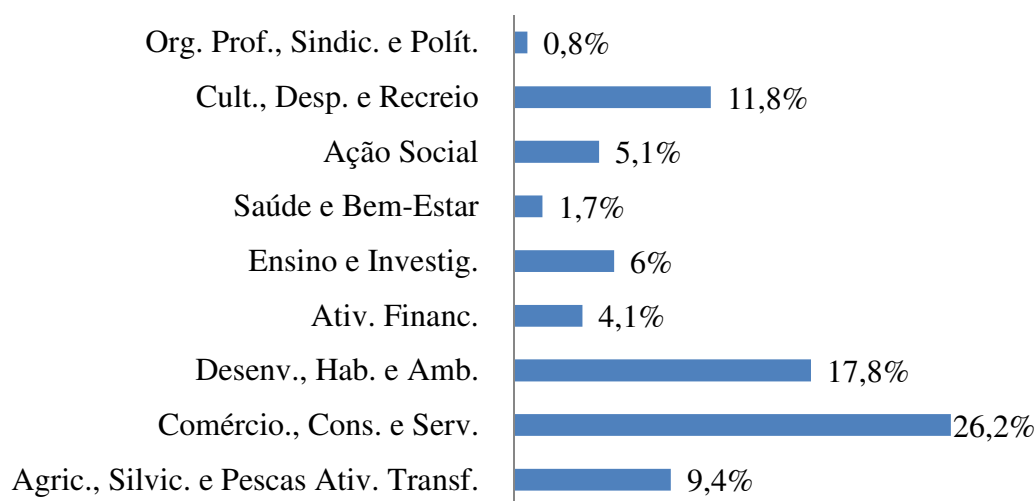


Fonte: Adaptado de INE (2013), Conta Satélite da Economia Social

À semelhança do que se verificava, as Associações e outras instituições geram a maior fatia de VAB, com cerca de 54%, seguindo-se as Cooperativas que contribuem com um VAB de 18%, as Misericórdias com 12% e, por último, as Mutualidades e as Fundações, que representam cerca de 8% e 2%, respetivamente. Conclui-se, assim, que as cooperativas assumem um papel relevante pela sua contribuição, em termos de VAB, para a economia social.

Tal como refere Teixeira (2014), as cooperativas desenvolvem as mais diversas atividades, desde a agricultura e pesca às atividades financeiras, ao comércio e consumo, à solidariedade social, à habitação, ao artesanato, à produção industrial, ao ensino, à cultura, ao desporto e ao recreio, sendo «*organizações que se pautam pelo primado das pessoas e não do lucro*».

Figura 2 - Setor cooperativo português, distribuição em % por ramo de atividade



Fonte: Adaptado de INE (2013), Conta Satélite da Economia Social

Como refere Meira (2009), o cooperativismo em Portugal “*tem grande tradição, ocupando um lugar significativo em vários setores e ramos de atividade*”, destacando-se, tal como pode observar-se na Figura 2, os ramos do comércio, consumo e serviços, cultura, desporto e recreio, desenvolvimento e habitação e recreio.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Atualmente o setor social é uma realidade que envolve o público e o privado, que não é obsessivo com o lucro, que é um instrumento para realizar finalidades humanas e sociais, apoiando cidadãos vulneráveis ou em exclusão social. IPSS, Misericórdias, Cooperativas, Mutualidades, Associações de desenvolvimento local, recreio e lazer, Fundações e outras organizações, formam uma rede que é sustentadora da coesão social e territorial, e promotora do desenvolvimento local.

Tal como na União Europeia, em Portugal o futuro parece passar pela importância crescente de um setor social promotor de cidadania, de melhor distribuição de rendimento e de uma democracia mais funcional, mais eficiente e mais moderna. Nesta realidade o peso das cooperativas encontra-se numa dimensão que não deve ser descurado.

Em jeito de conclusão confirma-se que o cooperativismo é um setor que não deve ser negligenciado quer pela sua dimensão, quer pela importância do seu papel na sociedade e na economia.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

INE, I. P. (2013). Conta Satélite da Economia Social – 2010. Através de http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOES_pub_boui=157543613&PUBLICACOESmodo=2, consulta realizada em 14 de Março de 2015.

JAHIER, L. (2012). A Economia Social na União Europeia. Síntese do Relatório de José Luis Monzón e Rafael Chaves. CIRIEC.

MEIRA, D.A. (2009). O Regime Económico das Cooperativas no Direito Português – O Capital Social. Vida Económica. Porto. p. 28

MONZON, J.L. & CHAVES, R. (2012): *The social economy in the European Union*. European Social and Economic Committee, Bruxelles.

TEIXEIRA, J. (2014). Para uma década cooperativa. *Revista Cadernos de Economia*. Polimeios / Ordem dos Economistas. 106. p. 20

CAPÍTULO II. CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL EM PORTUGAL

Susana Bernardino e J. Freitas Santos

1. CONCEITO

O empreendedorismo social, tratando-se de um fenómeno complexo, tem experimentado dificuldades na sua conceituação. Um dos indícios é a ausência na literatura de uma definição única e consensual. Por isso, o debate sobre o conceito tem sido amplo, podendo-se encontrar quase tantas definições de empreendedorismo social, como obras e autores. Vários investigadores e entidades têm proposto o seu entendimento sobre o tema, discutindo o seu significado e identificando as dissemelhanças existentes entre as diferentes conceções. Segundo um relatório elaborado para a Comissão Europeia no âmbito do mapeamento das empresas sociais e dos seus ecossistemas na Europa, o conceito de empreendedorismo social em Portugal não se encontra completamente estabilizado, prosseguindo ainda a discussão quanto ao seu significado (Velden, Alvarez, Sá, Meira & Ramos, 2014). No entanto, a construção de um claro enquadramento conceitual é considerada importante para o desenvolvimento do estudo nesta área de investigação.

Em Portugal, o Instituto de Empreendedorismo Social define, no seu portal, o empreendedorismo social como “uma abordagem inovadora com o objetivo de melhor resolver problemas sociais, com clara missão social, sustentável, passível de ser replicada em outros contextos e com capacidade de produzir impacto social em larga escala”. Para Alvord, Brown e Letts (2004) o empreendedorismo social “cria soluções inovadoras para os problemas sociais imediatos e mobiliza as ideias, capacidades, recursos, e os acordos sociais necessários para a transformação social sustentável” (p. 262). Peredo e McLean (2006) consideram que o empreendedorismo social é exercido quando uma pessoa ou um grupo: (i) visa criar valor social; (ii) demonstra capacidade para reconhecer e tirar vantagens de oportunidades que criam valor; (iii) empregam inovação; (iv) estão dispostos a aceitar um nível de risco acima da média para criarem e disseminarem a criação de valor social; e (v) são particularmente engenhosos e não se deixam intimidar pela escassez de recursos na prossecução da iniciativa social. Dees (2001) propõe uma definição “ideal” de empreendedorismo social, na qual os empreendedores sociais assumem o papel de agentes de mudança no setor social através

da(o): (i) adoção de uma missão para criar valor social de um modo sustentável (e não apenas valor privado); (ii) reconhecimento e captura de novas oportunidades que sirvam a sua missão; (iii) compromisso num processo de inovação contínua, adaptação e aprendizagem; (iv) atuação audaciosa sem ficarem limitados aos recursos detidos num dado momento do tempo; (v) demonstração de uma elevada capacidade de prestação de contas para com os elementos servidos e pelos resultados gerados. Para Dees (2001) os líderes do setor social poderão expressar estas características de diferentes modos e em diferentes graus. Quanto mais próximos estiverem de satisfazer todas estas condições, mais se adequam ao conceito de empreendedorismo social.

O empreendedorismo social pode ser encarado como uma construção multidimensional, que envolve a expressão de um comportamento empreendedor para o alcance de uma missão social (Weerawardena & Mort, 2006), pela aplicação de princípios e práticas empresariais no fornecimento de bens sociais (Abdou, Fahmy, Greenwald & Nelson, 2010; Dees, 1998; Ziegler, 2009). Para Nissan, Castaño e Carrasco (2012), aliado ao desejo de resolução de um problema social, encontra-se a aplicação de um modelo de negócios inovador e a adoção de uma forte orientação para o mercado. Esta orientação é entendida como uma atenção para com as forças de mercado e o contexto que rodeia a iniciativa, designadamente através de uma orientação para o cliente e para a competição (Krlev, 2012). Traduz, ainda, uma forte preocupação em termos de eficácia, eficiência e transparência, bem como sustentabilidade e autossuficiência económica (Boschee & McClurg, 2003; Choi & Majumdar, 2013). A inclusão da vertente económica no empreendedorismo social é considerada instrumental, pois é utilizada como um meio de suporte para a construção de uma resposta social duradoura, que potencie a continuidade do exercício da missão social da organização (Leadbeater, 1997; Morris, Coombes, Schindehutte & Allen, 2007; Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese, 2009; Weerawardena & Mort, 2006, 2012). A debilidade financeira da organização poderá resultar na incapacidade para prosseguir os seus programas e, *ipso facto*, comprometer a maximização do valor social criado. Para Choi e Majumdar (2013) a orientação para o mercado é de tal modo importante para o empreendedorismo social que é considerada como parte integrante do conceito.

O empreendedorismo social visa a criação daquilo que é apelidado na literatura como “valor partilhado” (Porter & Kramer, 2011), “riqueza total” (Zahra, Gedajlovic,

Neubaum & Shulman, 2009), ou “valor combinado” (Emerson, 2003), numa alusão ao desejo de se prosseguir a criação simultânea de valor social e económico. Porém, a consideração conjunta destas duas linhas de fundo representa, segundo Zahra *et al.* (2009, p. 527), “um perigoso casamento entre valores opostos”. Esta dualidade traduz-se numa fonte de tensões dinâmicas (Seanor, Bull & Ridley-Duff, 2007), expressa numa identidade organizacional intrinsecamente dualista (Moss, Short, Payne & Lumpkin, 2011), de tal modo proeminente que, na aceção de Royce (2007), a essência do empreendedorismo social reside na articulação coerente e equilibrada entre estas duas dimensões. A presença de duas orientações de fundo (económica e social) leva a que o empreendedorismo social seja um campo intrinsecamente híbrido, que se desenvolve na interseção dos convencionais domínios de atividade. Esta condição introduz importantes desafios na formulação estratégica e na conceção do *modus operandi* da organização social.

Como já se referiu anteriormente, um elemento central do conceito de empreendedorismo social é a criação de valor social de um modo exclusivo, ou pelo menos proeminente (Dees, 1998; Peredo & McLean, 2006; Sharir & Lerner, 2006). A criação de valor social é um pré-requisito ao conceito, e todas as atividades e recursos da organização serão mobilizados em função desse propósito (Alter, 2000; Choi & Majumdar, 2013). Contudo, a maioria dos autores não explicita o que é esse ‘valor social’. Alguns invocam a “criação de algum tipo de valor social” (Peredo & McLean, 2006, p. 64), outros referem-se à “identificação de um problema social específico e à sua solução” (Robinson, 2006, p. 95), que funciona, geralmente, em áreas onde permanecem necessidades sociais insatisfeitas (Bacq & Janssen, 2011; Seelos & Mair, 2005).

O espectro de atividades levadas a cabo pelas organizações socialmente empreendedoras é muito vasto. Estas podem incidir a sua atividade sobre o fornecimento de bens e/ou serviços, o desenvolvimento de competências, a criação de emprego ou a promoção da integração de pessoas socialmente excluídas (Thompson, Alvy & Lees, 2000). Historicamente, as principais áreas sobre as quais os empreendedores sociais têm atuado são, segundo Bornstein (2004): (i) redução de pobreza; (ii) cuidados de saúde; (iii) educação e formação; (iv) preservação do ambiente e desenvolvimento sustentável; (v) regeneração de comunidades; (vi) projetos de bem-

estar, como, por exemplo, programas para a criação de emprego para desempregados ou sem abrigo, e projetos contra a dependência de álcool e drogas; e (vii) sensibilização e *lobbying*, tais como a proteção dos direitos do homem ou o movimento do comércio justo.

No que respeita ao tipo de valor social criado, alguns autores restringem o empreendedorismo social à criação de valor social para segmentos desfavorecidos da população (Clercq & Honig, 2011; Kickul, Griffiths & Gundry, Leadbeater, 1997), enquanto outros, numa conceitualização mais abrangente, defendem a criação de valor social para a sociedade em geral ou para um segmento desta, independentemente dos grupos a que se destine (sejam estes desfavorecidos ou não) (Perrini & Vurro, 2006; Seelos & Mair, 2005, Tan, Williams & Tan, 2005). A criação de valor poderá ocorrer de uma forma direta, através da disponibilização de um produto ou serviço que satisfaça uma necessidade social, ou de um modo indireto, através da sensibilização e consciencialização da sociedade para uma determinada questão social (Hoogendoorn, Zwan & Thurik, 2011; London & Morfopoulos, 2010; Mair & Martí, 2006; Seelos & Mair, 2005).

O empreendedorismo social tendo implícita a criação de valor de um modo duradouro e sistemático (Bacq & Janssen, 2011; Nicholls, 2008), pressupõe a atuação não só sobre as manifestações de um problema social, mas também sobre as suas próprias causas, isto é, sobre os fatores que estão na origem das necessidades ou problemas sociais (Bloom & Dees, 2008; Patel & Mehta, 2011). Consequentemente, o empreendedorismo social poderá envolver uma alteração do sistema social, através da reconfiguração de um conjunto de fatores que estão na origem do problema (Light, 2006; Patel & Mehta, 2011). As suas implicações poderão traduzir-se, por exemplo, na capacitação de grupos desfavorecidos, criação de condições de acesso à educação, alteração das estruturas institucionais, acesso a tecnologias da comunicação ou a capital financeiro (Osborne, 2011; Parente, Costa, Santos & Amador, 2013a).

O tipo de atuação é encarado como uma característica distintiva do empreendedorismo social face às tradicionais iniciativas sociais, que se focam na satisfação das necessidades mais urgentes à medida que estas vão surgindo. Ao invés da criação de relações de dependência e de uma oferta unilateral de soluções, o empreendedorismo social procura encontrar novas condições que permitam às pessoas

ultrapassar os seus próprios problemas sociais (Clercq & Honig, 2011; Mair, 2010; Parente *et al.*, 2013a). Osborne (2011, p. 15), inspirado no discurso de Bill Drayton, compara a filosofia do empreendedorismo social ao provérbio chinês: “Dá-lhe um peixe, e alimentá-lo-ás por um dia; ensina-o a pescar, e alimentá-lo-ás para a vida”. Este argumento sugere que para o empreendedorismo social nunca será suficiente ensinar os pobres a pescar se estes não forem capazes de adquirir o equipamento de pesca ou não tiverem acesso ao rio. Assim, não se trata de “dar o peixe” ou “ensinar a pescar” como acontece com a atividade das tradicionais organizações sociais, mas sim de “revolucionar por completo a indústria de pesca” (Bill Drayton, fundador e CEO da Ashoka, no portal institucional da organização).

O discurso de Martin e Osberg (2007) corrobora esta visão, sublinhando que o empreendedorismo social se consubstancia no desenvolvimento de uma nova proposição de valor social, que desafia um injusto equilíbrio, forjando a criação de uma nova situação de equilíbrio que assegure um futuro melhor para um segmento de indivíduos ou para a sociedade no seu todo.

A criação de mais valor social implica que os empreendedores sociais, numa perspetiva schumpeteriana de ‘destruição criativa’, desafiem continuamente os equilíbrios sociais vigentes e encontrem novas formas de criação de valor social. É através desta abordagem inovadora e disruptiva que os empreendedores sociais, enquanto instigadores da mudança, são capazes de aumentar o bem-estar geral da sociedade e produzir transformações sociais duradouras (Murphy & Coombes, 2008; Weerawardena & Mort, 2012).

Alguns autores incluem o conceito de empreendedorismo social na área das organizações sem fins lucrativos (Dees, Emerson & Economy, 2001; Yunus, 2008; 2011). Nesta linha de pensamento a utilização de práticas empreendedoras e a adoção de técnicas de geração de rendimentos deverão ser levadas a cabo única e exclusivamente com o intuito da prossecução de uma missão social. Deste modo, qualquer excedente económico gerado deverá reverter na íntegra para a prossecução dos objetivos sociais ou para benefício do público-alvo da organização, não podendo de modo algum ser apropriado pelos proprietários da organização (Boschee & McClurg, 2003; Parente, Barbosa & Vilhena, 2012b; Parente *et al.*, 2013a; Peredo & McLean, 2006).

De uma forma distinta, outros autores alargaram o âmbito das atividades do empreendedorismo social para além do setor sem fins lucrativos (Austin, Stevenson & Wei-Skillern, 2006; Dees, 1998; Dees & Anderson, 2006). Porém, mesmo no seio daqueles que defendem que o empreendedorismo social não se restringe ao setor sem fins lucrativos, não existe um entendimento consensual. Alguns autores, como Defourny e Nyssens (2010) ou Tan *et al.* (2005), sustentam que a distribuição de lucros deve ser limitada, devendo ser dada prioridade aos objetivos sociais, o que significa que uma parte do benefício pode ser apropriada pelo público-alvo da organização. Austin *et al.* (2006), por sua vez, preconizam a possibilidade de uma total distribuição do excedente criado, nomeadamente através do mercado de capitais. Deste modo, as organizações podem incluir atividades que têm um objetivo expresso de rentabilidade desde que essas atividades sejam secundárias em relação àquelas que servem diretamente a missão da organização.

Daqui decorre que, independentemente do papel do lucro no conceito de empreendedorismo social, o que importa é a existência da missão social que a organização pretende alcançar. Na aceção de Myers e Nelson (2010), a escolha do formato legal, sem fins lucrativos *versus* com fins lucrativos, é uma decisão estratégica que deverá ser fundamentada com base naquele formato que melhor potencie o alcance da missão e objetivos da organização.

2. ESCOLAS DE PENSAMENTO

O empreendedorismo social é um fenómeno antigo, embora algo esquecido pelos investigadores das ciências sociais. Apesar de ao longo dos tempos encontrarmos exemplos que se inserem no espírito do empreendedorismo social, a verdade é que estes surgem como ilhas nas palavras de Drayton (2006), ou como fenómenos isolados para Mair e Martí (2006). É essencialmente a partir da década de 80 que se observa no setor social uma rotura estrutural, com o reconhecimento crescente da necessidade de profissionalização da área social e da necessidade de adoção de um comportamento empreendedor para a resolução de problemas sociais. Até então, os problemas eram, na sua maioria, abordados segundo as lógicas tradicionais do setor sem fins lucrativos e por uma relação de dependência financeira face ao Estado. Verifica-se, ainda, a partir

daí, uma intensificação do número de organizações socialmente empreendedoras, bem como uma ampliação do alcance destas iniciativas (Bacq & Janssen, 2011; Mair, 2010; Okpara & Halkias, 2011).

O empreendedorismo social, enquanto prática que aplica um comportamento empreendedor à área social, visa conciliar, numa mesma estratégia, duas esferas consideradas distintas - a criação de valor social e a criação de valor económico. O empreendedorismo social vem questionar esta segregação, quebrando as fronteiras entre as organizações que compõem os setores tradicionais das sociedades modernas. A conjugação de uma dimensão 'social' com uma dimensão 'empreendedora' num mesmo modelo organizacional procura sinergias que amplifiquem a capacidade geral de criação de valor para a sociedade. Mantendo a missão social explícita e central, estas organizações incorporam uma visão empreendedora e económica com o intuito de aumentar a eficácia, eficiência e viabilidade das suas operações (Mair & Martí, 2006). A originalidade deste novo enquadramento, que tem vindo a ser progressivamente aplicado à resolução de questões sociais, reside precisamente em combinar a eficiência dos mercados, que o setor privado prossegue, com a orientação para o bem-estar social.

A sua concetualização teórica do empreendedorismo social surge apenas na década de 70, com a introdução da noção de 'empreendedor social' por Joseph Banks (Nicholls, 2008). Banks (1972) (citado em Nicholls, 2008; Thompson *et al.*, 2000) socorre-se deste conceito para expressar que os problemas sociais poderiam ser resolvidos através de práticas de gestão. A partir desta ideia surgem as primeiras investigações sobre o tema, que tem vindo a ganhar uma relevância crescente nos anos mais recentes, quer em termos práticos quer académicos.

O empreendedorismo social é hoje em dia um fenómeno global e internacional (Seelos, Mair, Battilana, & Dacin, 2011; Thompson *et al.*, 2000). Apesar disso, não adquiriu uma uniformidade ao nível dos conceitos nas diferentes partes do mundo (Mair, 2010), existindo importantes diferenças regionais na forma como o conceito é interpretado (Kerlin, 2010). Assim, para se compreender o conceito na sua plenitude, ter-se-á que tomar em consideração os fatores sociais, económicos, políticos e culturais dominantes, que moldam a forma como as iniciativas operam e se desenvolvem (Dart, 2004; Kerlin, 2010; Sud, VanSandt & Baugous, 2009; Swanson & Zhang, 2012).

A literatura tem destacado o entendimento dissemelhante que surgiu na Europa e nos Estados Unidos da América (EUA), embora ambos tivessem desempenhado um papel essencial e pioneiro no desenvolvimento do campo do empreendedorismo social. Nos dois casos o interesse começa a surgir na década de 90, no seio do terceiro setor (Defourny & Nyssens, 2010; Tanimoto, 2008). Porém, o debate, ancorado em diferentes tradições e heranças históricas, tem assumido trajetórias paralelas nos dois lados do atlântico, com muito poucas conexões entre si até ao início do século XXI (Defourny, 2010).

Segundo Parente, Santos, Marcos, Costa e Veloso (2012a), na tradição americana, os discursos sobre o empreendedorismo social resultam de um contexto marcado por: (i) um papel omissivo por parte do Estado, (ii) um crescimento das necessidades sociais, e (iii) uma intensificação da concorrência na procura de fundos por parte das organizações sem fins lucrativos. Este facto levou a que as organizações sem fins lucrativos tivessem que operar no âmbito da economia de mercado, onde vigora um modelo marcado pela economia liberal (Kerlin, 2010; Witkamp, Royakkers & Raven, 2011). Por conseguinte, a tradição americana apresenta um maior foco na angariação e geração de receitas, com o intuito de suportar as atividades da organização, e nos objetivos imediatos, ao contrário da tradição europeia (Kerlin, 2010).

A tradição europeia, por seu lado, tem sido edificada em torno do conceito de economia social (Rispaal & Boncler, 2010; Parente *et al.*, 2012b), que não é utilizado na tradição americana (Seanor *et al.*, 2007; Witkamp *et al.*, 2011). O termo de economia social é, segundo Nasioulas (2012), usado no contexto europeu para aludir a um ramo da atividade económica autónomo, localizado entre a esfera pública e privada. Para o autor, a economia social é encarada como o conjunto de organizações que não são públicas, onde os seus membros operam de um modo colaborativo, independentemente da proporção de capital detido na organização (Nasioulas, 2012).

Na Europa, como referido por Ferreira (2000), o empreendedorismo social tem sido utilizado essencialmente no âmbito das organizações sem fins lucrativos. No entanto, o conceito acomoda também a possibilidade de existência de uma finalidade lucrativa, ainda que com limitações na forma como o excedente económico poderá ser apropriado. A perspetiva europeia enfatiza os mecanismos internos e externos de monitorização e controlo, designadamente através de uma gestão estratégica

participativa e orientada para os *stakeholders*, em detrimento dos mecanismos de mercado, como se verifica na tradição americana (Parente *et al.*, 2012b). A abordagem europeia tem colocado, frequentemente, a ênfase na natureza coletiva do fenómeno, enquanto a tradição americana tem realçado particularmente o conceito do empreendedor social e o facto de os objetivos das empresas sociais se encontrarem ligados às características individuais do empreendedor (Bacq & Janssen, 2011; Defourny & Nyssens, 2008; Seanor *et al.*, 2007).

Dentro da tradição americana, a literatura reconhece a existência de duas escolas de pensamento: a escola da inovação social e a escola da empresa social. A escola da inovação social destaca o papel individual do empreendedor social, os seus traços e características, enquanto agente de inovação e mudança social, na linha da tradição schumpeteriana (Bacq & Janssen, 2011). Nesta abordagem considera-se que o empreendedorismo social é um novo veículo para se resolverem os problemas sociais, que compreende o desenvolvimento de novas ideias para a mudança social (Madill & Ziegler, 2012). Para a escola da inovação social, a criação de valor social e a geração de melhorias sociais sustentáveis prevalecem sobre os demais objetivos da organização, designadamente, sobre as estratégias de geração de lucros ou de riqueza (Bacq & Janssen, 2011). Para esta escola de pensamento, não é pelo facto de uma iniciativa atravessar a fronteira das organizações sem fins lucrativos que se desqualifica do âmbito do empreendedorismo social.

De um modo distinto, o enfoque da escola da empresa social destaca-se pelos modelos coletivos de ação. É dentro da organização que ocorre a aplicação de práticas empresariais e competências orientadas para os mercados, tendo por base o propósito central que é a condução de uma missão social (Bacq & Janssen, 2011). A natureza social da iniciativa é garantida pelo facto de o empreendedorismo social estar necessariamente estruturado em torno do mundo das organizações sem fins lucrativos. Ainda assim, para o desenvolvimento da sua atividade, estas organizações sem fins lucrativos recorrem a estratégias de geração de rendimento através de atividades baseadas no mercado, como forma de financiarem os seus programas de ação (Madill & Ziegler, 2012).

A figura 1.1 sintetiza as principais diferenças entre as várias abordagens: a escola de inovação social e a escola da empresa social, na tradição americana, e a tradição europeia.

Figura 1 - As diferentes escolas de pensamento

Variáveis	Critérios	Tradição Americana		Tradição Europeia
		Escola da Inovação Social	Escola da Empresa Social	A rede EMES
Indivíduo	1. O empreendedor	Figura central	Papel secundário	Ação coletiva: iniciativa gerada por um grupo de cidadãos
Processos	2. Missão	A missão encontra-se no centro do processo de inovação	O primeiro objetivo do empreendedorismo social é a prossecução de objetivos sociais	Existe um objetivo explícito de beneficiar a comunidade
	3. Conexão entre a missão e as atividades produtivas	Direta	Não existe nenhuma restrição: o empreendedorismo social consiste na implementação por parte de organizações sem fins lucrativos de dinâmicas comerciais de modo a financiar as suas atividades	Direta: A natureza da atividade económica terá de estar articulada com a missão social
Organização	4. A empresa	De importância secundária: atividade levada a cabo por um empreendedor social	Central: enfatiza os riscos associados aos rendimentos do mercado	Central: existência de um nível significativo de riscos económicos
	5. Formato legal	Não existe uma restrição clara: a escolha do formato legal deverá ser determinada pela natureza das necessidades sociais a satisfazer e pela quantidade de recursos necessários	As empresas sociais são organizações sem fins lucrativos	Existem algumas restrições: têm sido criados novos formatos legais para encorajar e apoiar as empresas sociais; Em alguns casos socorrem-se dos formatos organizacionais tradicionais;

6.	Distribuição de lucros	Nenhuma restrição	Existe uma restrição de não distribuição	Limitada: de forma a evitar-se um comportamento de maximização de lucros
----	------------------------	-------------------	------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------

Fonte: Bacq e Janssen (2011)

Apesar do contexto (económico, social, cultural, político) ter potenciado o despontar de diferentes tradições, atualmente parece observar-se uma convergência das práticas de empreendedorismo social em diferentes partes do mundo. Nalguns países observa-se mesmo uma coexistência simultânea dos princípios básicos de dois ou três desses modelos. Mair (2010) dá o exemplo do modelo cooperativo presente nos países Europeus, que se está a esbater e a tornar difuso com o modelo da economia liberal presente nos EUA. Curiosamente, Parente *et al.* (2012a) consideram que a realidade portuguesa se encontra próxima do conceito da escola americana e, em particular, da escola da inovação social. Estes autores destacam os seguintes elementos caracterizadores do empreendedorismo social em Portugal: (i) uma ênfase na figura individual do empreendedor social; (ii) uma forte preocupação na sustentabilidade financeira da iniciativa; (iii) a importância de se capacitar as comunidades em que operam; (iv) a procura de soluções inovadoras para os problemas sociais; e (v) a aplicação de conceitos de vários setores da atividade económica privada.

Dees e Anderson (2006) defendem, inclusivamente, que o valor máximo do empreendedorismo social pode ser obtido através da interseção e combinação das diferentes ideias veiculadas pelas várias correntes de pensamento. Para Parente *et al.* (2013a), essa combinação de diferentes filosofias possibilitará a conceção de um novo espaço onde se conciliem os princípios da economia social (da perspetiva europeia), com a sustentabilidade das práticas num contexto empresarial (da perspetiva americana).

3. EMPREENDEDOR SOCIAL VERSUS EMPRESA SOCIAL

Dentro do âmbito do empreendedorismo social, dois outros conceitos merecem particular destaque - o de empreendedor social e o de empresa social. De uma forma geral, os empreendedores sociais são entendidos como os atores que desenvolvem as atividades de empreendedorismo social. Para Light (2005, p. 50) “um empreendedor

social é um indivíduo, grupo, rede, organização ou aliança de organizações que procuram soluções sustentáveis, ou mudanças em larga escala através de uma rotura com as ideias padrão que os governos, organizações sem fins lucrativos, ou empresas utilizam para resolver problemas sociais significativos”. O empreendedor social pode ser entendido como um ator, individual ou coletivo, que inspirado por um desejo de mudança social, orienta os seus esforços para a conceção e concretização de uma iniciativa empreendedora que viabiliza a resolução de um problema social.

As empresas sociais, por sua vez, 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). 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). 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). As empresas sociais podem ser consideradas um agente da economia social, cujo principal objetivo é a geração do impacto social, por oposição à geração de lucros para os seus proprietários ou acionistas (Comissão Europeia, 2011).

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), definiu um conjunto de critérios para identificação de organizações suscetíveis de serem designadas como ‘empresas sociais’. Os indicadores apresentados 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. Segundo Parente, Lopes e Marcos (2012c) esta divisão é consonante com o entendimento da EMES de que as empresas sociais são

organizações sem fins lucrativos, que visam a prossecução de objetivos sociais através da adoção de atividades económicas e comerciais. Assim, para a EMES, a dimensão social das organizações sociais é refletida nos seguintes critérios (Defourny & Nyssens, 2010; Parente *et al.*, 2013a):

- a existência de um objetivo concreto de beneficiar a comunidade ou um grupo específico de pessoas;
- ser criada voluntariamente por um grupo de indivíduos, com propósitos comuns;
- promover o processo de tomada de decisão com base no princípio de ‘um membro, um voto’, e não com base nos direitos resultantes da propriedade do capital;
- gestão participativa, baseada no envolvimento dos *stakeholders*;
- remuneração condicionada de capital, através de uma distribuição limitada de lucros.

A dimensão económica e empreendedora é, para a EMES, expressa pelos quatro critérios seguintes (Defourny & Nyssens, 2010; Parente *et al.*, 2012c):

- uma atividade contínua de produção de bens e/ou venda de serviços;
- um elevado grau de autonomia em relação às entidades públicas e privadas;
- presença de um nível significativo de risco económico;
- existência de uma quantidade mínima de trabalho remunerado.

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 comum 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* que são informados das atividades relevantes da organização social.

Quanto à dimensão económica e empreendedora, as organizações sociais têm de estar diretamente envolvidas na produção de bens e na prestação de serviços, numa base contínua. Estas atividades representam, segundo Chell, Nicolopoulou e Karataş-Özkan (2010), uma das principais razões para a existência da empresa social. No desenvolvimento das suas atividades, é suposto as empresas sociais e os seus membros assumirem riscos, gerir a incerteza e gerarem os recursos adequados para assegurar a viabilidade da sua missão. No conjunto dos recursos são de salientar os humanos, que podem ser voluntários ou colaboradores assalariados, segundo a proposta da EMES.

A limitação da possibilidade de distribuição de lucros, e a sua apropriação pelos 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). Este condicionalismo pretende evitar comportamentos de maximização do lucro por parte dos responsáveis da organização social.

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). Na linha da definição operacional proposta pela EMES, a Comissão Europeia defende que o conceito de empresa social assenta em três dimensões-chave (Comissão Europeia, 2014):

- (i) Uma dimensão empreendedora, que traduz um compromisso contínuo no desenvolvimento de atividades económicas;
- (ii) Uma dimensão social, na medida em que estas organizações apresentam um propósito social explícito e central;
- (iii) Uma dimensão governativa, expressa na existência de mecanismos internos que permitem assegurar a prossecução dos objetivos sociais.

Para a Comissão Europeia, estas três dimensões permitem distinguir as empresas sociais de outras entidades, tais como as empresas comerciais ou as

tradicionais organizações da economia social. Por outro lado, a Comissão Europeia (2014), embora reconhecendo que o conceito de empresa social não se encontra ainda completamente estabilizado, sustenta que é notória uma convergência crescente na definição de empresa social enquanto organização autónoma que combina um propósito social com uma atividade empreendedora.

Em Portugal, as iniciativas de empreendedorismo social são reconhecidas como iniciativas privadas, promovidas pela sociedade civil, que operam com o intuito da prossecução de um objetivo social, desenvolvendo-se numa esfera distinta do setor público ou privado (Ferreira, 2000).

4. SETOR SOCIAL EM PORTUGAL

Em Portugal, seguindo a tradição europeia, o setor da economia social e solidária tem sido apontado como o quadro de referência para a prática do empreendedorismo social. De facto, de acordo com um relatório recentemente produzido para a Comissão Europeia, em Portugal, o conceito de empresa social encontra-se fortemente ancorado em torno do conceito de economia social (Velden *et al.*, 2014).

O setor social, em Portugal, tem raízes longínquas, como ilustram, a título de exemplo, a ação das misericórdias desde o final do século XV ou os movimentos de trabalhadores no início do século XIX que inspiraram o aparecimento de muitas cooperativas e associações de socorros mútuos que, ainda agora, encontramos na sociedade portuguesa (Ferreira, 2005; Parente *et al.*, 2013a). Durante o regime ditatorial do Estado Novo, instaurado em 1926, houve uma limitação ao desenvolvimento associativo (Universidade Cooperativa Europeia [UCE], 2003), verificando-se um aumento do papel do Estado e uma redução do papel do setor social na criação de valor social.

Com a revolução de 25 de Abril de 1974, passa a ser permitida a liberdade de associação e de participação da sociedade civil na vida pública (Azevedo & Couto, 2010). Neste tempo de mudança na sociedade portuguesa surge uma vaga de organizações sem fins lucrativos, enquanto manifestações de cidadania participativa e enquanto forma de resposta a necessidades sociais permanentes (Meneses, 2010).

Em 1976, o setor da economia social, designado como setor cooperativo e social, foi explicitamente reconhecido na Constituição da República Portuguesa (CRP) como um setor completo, em plena igualdade com os setores público e privado (artigos 90.º e 82.º da CRP, citados em Meira, 2011, 2013 e Namorado, 2006)

Em Portugal, o setor social apresenta um âmbito bastante diversificado e heterogéneo, composto essencialmente por organizações de muito pequena dimensão (Carvalho, 2010; INE & CASES, 2013), e cujos contornos não são reconhecidos unanimemente (Taborda & Martins, 2009). Este setor engloba uma grande variedade de organizações e formas jurídicas legais, tais como cooperativas de solidariedade social e multissetoriais, associações em geral, associações de desenvolvimento local, associações mutualistas, fundações, misericórdias e outras instituições de caráter religioso (Namorado, 2006; Perista & Nogueira, 2009; Velden *et al.*, 2014).

A Comissão Europeia, ciente das virtualidades da economia social, reconhece, através de uma Resolução do Parlamento Europeu de 2009, a necessidade dos enquadramentos jurídicos de cada país serem capazes de acomodar as especificidades da economia social. Neste sentido, em Portugal, em Março de 2013 foi aprovada por unanimidade a Lei de Bases da Economia Social (LBES) (Lei número 30/2013, de 8 de maio). Segundo Meira (2013, p. 21) este quadro legislativo contribuiu para “o reconhecimento institucional e jurídico explícito do setor da economia social, mediante a delimitação do conceito de economia social, a enumeração das entidades que integram o setor, a definição dos seus princípios orientadores e dos mecanismos de promoção e fomento, e a consagração de um regime fiscal e de concorrência que tenha em conta as especificidades do mesmo”. Trata-se de uma lei geral que estabelece as bases gerais do regime jurídico da economia social em Portugal e que será posteriormente desenvolvido através de legislação específica (Meira, 2013, 2014). De acordo com a LBES (art.º 4.º), integram a economia social: “a) as cooperativas; b) as associações mutualistas; c) as misericórdias; d) as fundações; e) as instituições particulares de solidariedade social não abrangidas pelas alíneas anteriores; f) as associações com fins altruísticos que atuem no âmbito cultural, recreativo, do desporto e do desenvolvimento local; g) as entidades abrangidas pelos subsectores comunitário e autogestionário, integrados nos termos da Constituição no setor cooperativo e social; h) outras entidades dotadas de personalidade jurídica, que respeitem os princípios orientadores da economia social”.

Meira (2012, p. 59) considera que as cooperativas “apresentam um perfil jurídico adequado ao desenvolvimento de projetos enquadráveis no conceito de empreendedorismo social”, nomeadamente em virtude: (i) da clara missão social que apresentam; (ii) do modelo de governança (democrático, participado e orientado para os seus membros); (iii) da não distribuição de excedentes com base na participação no capital social, mas sim em função das transações que os seus membros estabelecem com a cooperativa; e (iv) da escassez de recursos financeiros com que geralmente se caracterizam. De facto, o fenómeno cooperativo alia uma dimensão social com uma dimensão económica, nomeadamente pela satisfação das necessidades económicas, sociais ou culturais dos seus membros, tal como preconizado no Código Cooperativo (art.º 2.º do CCoop), conjugando os interesses dos seus membros com o interesse geral da sociedade (Meira, 2012).

Como se referiu, o empreendedorismo social enquanto esfera distinta entre o setor público e o setor privado lucrativo, é, frequentemente, analisado à luz do setor cooperativo e social, tal como é consagrado na CRP. De facto, atualmente, um dos critérios operacionais utilizados para se aferir da dimensão e composição do setor social em Portugal reside em isolar os vários ramos dos estatutos jurídicos que compõem este setor, estimando a dimensão de cada um desses segmentos e, posteriormente, agregando a informação, de modo a que seja conseguida uma ideia geral da sua composição. Porém, apesar da maioria das organizações da economia social pertencer ao setor cooperativo e social, a correspondência entre estes dois elementos (economia social e setor cooperativo e social) não é integral (Namorado, 2006). Por um lado, ainda que de uma forma reduzida, poderão existir entidades pertencentes à economia social que estejam fora daquilo que é entendido como setor cooperativo e social, como seria, por exemplo, a possibilidade de existirem entidades privadas com fins lucrativos, com a forma jurídica de sociedades comerciais, que pudessem ser consideradas como parte da economia social. Por outro lado, tendo em conta o seu nível de empresarialização, é legítimo questionar se todas as organizações do setor cooperativo e social pertencem efetivamente à economia social (Namorado, 2006). O próprio Instituto Nacional de Estatística (INE), na delimitação conceitual relativa à conta satélite da economia social, reconhece que a definição de economia social configura a possibilidade de os seus atores poderem intervir em duas áreas: (i) a mercantil ou empresarial (como por

exemplo, cooperativas, mutualidades, e grupos empresariais controlados por cooperativas, mutualidades e outras entidades da economia social); e (ii) a não mercantil (como as associações¹; fundações; entidades cuja produção é distribuída maioritariamente de forma gratuita ou a preços economicamente pouco significativos; ou as entidades voluntárias não lucrativas de ação social que produzem bens de reconhecida utilidade social). Por esse motivo, Namorado (2006, p. 13) considera que no quadro da ordem jurídica portuguesa serão consideradas como empresas sociais: “(i) as entidades produtivas integradas no setor cooperativo e social; (ii) as fundações e associações que atuem, direta ou indiretamente, como empresas; (iii) as empresas tituladas por sociedades comerciais, cujas participações sociais sejam detidas na totalidade por entidades incluídas nos números anteriores”. A própria Comissão Europeia (2014) reconhece que o universo das empresas sociais na Europa é, na prática, independente dos regimes legais e institucionais específicos do empreendedorismo existente em cada país, sendo prosseguido essencialmente através de: (i) associações e fundações com atividades comerciais; (ii) cooperativas que sirvam o interesse geral ou coletivo; (iii) empresas em geral que prossigam um objetivo social explícito e primordial. Deste modo, na aceção da União Europeia, o conceito de empresa social poderá englobar as seguintes entidades (Comissão Europeia, 2011): (i) aquelas cujos objetivos sociais traduzem a razão de ser para a prossecução de atividades comerciais, desenvolvidas geralmente com recurso a um elevado nível de inovação social; (ii) aquelas cujos excedentes são essencialmente reinvestidos com o intuito de auxiliar a prossecução do objetivo social; (iii) aquelas cujos métodos de organização ou sistemas de propriedade refletem a missão social através do uso de princípios democráticos e participativos, com foco na justiça social.

Apesar das raízes longínquas que o setor social apresenta, em Portugal, o empreendedorismo social é uma área ainda emergente. De facto, é só a partir de 2007, um ano após a atribuição do prémio Nobel da Paz a Muhammad Yunus, que o tema começa de forma crescente e consolidada a captar a atenção da comunidade académica e da sociedade em geral.

¹ Tais como associações de beneficência, ajuda e assistência, sindicais, profissionais ou científicas, de consumidores, religiosas, igrejas, partidos políticos, clubes sociais, culturais, recreativos e desportivos.

Em termos académicos, os primeiros trabalhos de investigação portugueses surgem essencialmente na área da sociologia, como são o caso de Quintão (2004a; 2004b; 2004c; 2011) ou Ferreira (2005; 2006). Entretanto, o interesse estende-se a outras áreas disciplinares, como a economia (Afonso, 2010; 2011), o direito (Namorado, 2006; Meira, 2011, 2012, 2013), o ensino (Santos, Guedes & Fonseca; 2012) ou, mais recentemente, a gestão (Bernardino, 2014). Nos últimos anos surgem também os primeiros projetos de investigação. Em 2010, foi iniciado um projeto de investigação intitulado “Empreendedorismo Social em Portugal: as políticas, as organizações e as práticas de educação/formação”, liderado pelo Instituto de Sociologia da Faculdade de Letras da Universidade do Porto e financiado pela Fundação para a Ciência e Tecnologia. Este projeto de investigação, com a duração de 3 anos, visava refletir sobre o conceito de empreendedorismo social em Portugal, sob três vertentes: (i) político-institucional; (ii) organizacional; e (iii) educação e formação. Em 2014, o Centro de Estudos em Ciências Empresariais e Jurídicas (CECEJ), em parceria com o Observatório da Economia Social em Portugal (OBESP) e a União Cooperativa Polivalente da Região Norte, participa no projeto de investigação Internacional intitulado "Estatuto jurídico de los trabajadores-socios de cooperativas y otras organizaciones de la economía social y solidaria", promovido pela Asociación Iberoamericana de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria (AIDCMESS), no âmbito do qual se propõe desenvolver um estudo interdisciplinar sobre as relações de trabalho nas cooperativas portuguesas, no qual o presente relatório se integra.

Em 2010, o grupo Vida Económica, reconhecendo a escassez de livros sobre gestão aplicados ao setor sem fins lucrativos, lança o livro “Gestão de Organizações Sem Fins Lucrativos”. Este resulta num compêndio de um conjunto de textos diversificados sobre importantes temáticas na área da gestão deste tipo de organizações. Em 2011, é lançado o primeiro número da revista Impulso Positivo, uma revista bimensal que tem como propósito criar uma plataforma de encontro entre organizações sem fins lucrativos, empresas e instituições públicas. Após uma edição experimental, no final de 2010, é lançado, em maio de 2012, o primeiro número da revista “Focus Social - Revista da Economia Social”, uma revista semestral cuja missão é “selecionar, coligir e dar a ler notícias, reportagens, e histórias que gravitem em torno de todas as

organizações de economia social” (Focus Social, 2012, p. 4). O mesmo se passa com os jornais e revistas de divulgação onde são frequentes as notícias e edições especiais sobre a atividade em geral das organizações e empreendedores sociais.

Em quase todos os países da União Europeia existem redes e estruturas de apoio, que se revelaram importantes para o desenvolvimento do empreendedorismo social (Comissão Europeia, 2014), não sendo Portugal exceção. Muito embora sejam praticamente inexistentes as incubadoras que se dedicam especificamente à área do empreendedorismo social (Velden *et al.*, 2014), ao longo dos últimos anos têm sido criadas várias entidades para a promoção da economia social, bem como redes ou instituições de apoio a projetos de empreendedorismo social ou de promoção de fontes de financiamento adequadas às suas especificidades.

Em 1992, no âmbito da rede EMES, foi fundado o Centro de Estudos para a Intervenção Social (CESIS, 2015), que tem como missão “analisar, para compreender a realidade social nas suas diferentes dimensões” e “intervir para promover a coesão social” (<http://www.cesis.org/>). Os primeiros trabalhos incidiram sobre o estudo da pobreza e exclusão social em meio urbano, tendo, desde então, alargado o seu trabalho de pesquisa à promoção da coesão social e bem-estar dos cidadãos. Seguindo a tendência internacional, em 1998, é criada em Portugal a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), associação privada sem fins lucrativos pioneira do Microcrédito. Esta associação visa apoiar pessoas com capacidade empreendedora a desenvolver os seus projetos, que não têm acesso ao financiamento bancário convencional, concedendo empréstimos de pequenos montantes e suporte e aconselhamento gratuito aos empreendedores.

Em 2006, é criada a A3S, a Associação para o Empreendedorismo Social e a Sustentabilidade do Terceiro Setor, uma associação de investigação e desenvolvimento que visa “contribuir para a consolidação de alternativas de desenvolvimento sustentáveis, mais justas, mais equitativas, mais participativas e mais inclusivas” (<http://www.a-3s.org/>). Com a sua atividade esta organização sem fins lucrativos pretende: (i) promover a difusão do conhecimento sobre o terceiro setor; (ii) capacitar as organizações do terceiro setor de modo a aumentar a sua autonomia e sustentabilidade e (iii) promover e reforçar o capital social, através do fomento do trabalho em rede entre organizações do terceiro setor e de outras áreas de atividade.

Ao nível internacional o *Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique* (CIRIEC), com sede na Bélgica, tem assumido um enorme relevo no estudo da economia social, contando já com quase sete décadas de existência. De entre as atividades prosseguidas destacam-se a investigação científica, a recolha de informação, a publicação de trabalhos sobre as atividades económicas orientadas para o interesse geral e coletivo, bem como a organização de eventos, tais como congressos, conferências, seminários ou simpósios para promoção e discussão do tema. Para a prossecução dos seus objetivos o CIRIEC criou uma rede de investigadores e peritos na área da economia pública, social e cooperativa. O CIRIEC tem também presença no panorama nacional. Desde 2006, com o intuito de uniformizar as secções nacionais do CIRIEC internacional, o Centro de Estudos de Economia Pública e Social (CEEPS), originalmente criado em 1979, passa a adotar a denominação CIRIEC Portugal. A sua estratégia assenta em três objetivos principais: (i) criar um observatório da economia social, que permita caracterizar e listar as entidades da economia social em Portugal; (ii) aumentar a visibilidade das organizações da economia social em Portugal; e (iii) promover e facilitar a investigação na área da economia social.

Em 2007, um conjunto de empreendedores sociais criou a SEA – Agência de Empreendedores Sociais, uma cooperativa multissetorial que tem como objetivo o “desenvolvimento e a implementação de projetos de empreendedorismo social que contribuam para a sustentabilidade ao nível social, económico, cultural e ambiental, em prol do desenvolvimento local e integrado” (<http://www.seagency.org/>). Esta cooperativa atua em cinco domínios: (i) empreendedorismo inclusivo; (ii) emprego; (iii) formação; (iv) animação territorial; e (v) consultoria e investigação. Desde a sua criação a SEA acompanhou mais de 90 empreendedores, colocou no mercado de trabalho mais de 500 pessoas e realizou diversas ações de formação que facilitam a reinserção socioprofissional.

Em 2008, numa altura em que o empreendedorismo social se começava a afirmar no país, é criado o Instituto de Empreendedorismo Social (IES), uma organização sem fins lucrativos, que tem como missão “trabalhar com organizações e indivíduos excecionais e comprometidos para identificar, apoiar, formar, promover e ligar iniciativas de alto potencial, inspirando e capacitando para um mundo melhor”, conforme publicado no seu portal institucional. Este instituto desenvolveu uma

metodologia, designada de ES+, que visa a identificação e mapeamento de iniciativas socialmente empreendedoras em Portugal com elevado potencial de transformação social e ambiental (Megre, Martins & Salvado, 2012). O objetivo deste projeto é a identificação de soluções inovadoras que possam ser replicadas em outras regiões e/ou países, e identificar as necessidades dos empreendedores sociais, para que o IES possa conceber os programas de formação e capacitação necessários (*ibidem*). Este projeto de investigação permitiu já o mapeamento em território nacional de 310 iniciativas de empreendedorismo social de elevado potencial. O IES, atualmente denominado como IES-Social Business School, aliado à escola de negócios INSEAD, desenvolve formação na área do empreendedorismo social a dois níveis: (i) para aqueles que pretendam lançar um novo projeto de empreendedorismo social (Bootcamp), e (ii) para aqueles que liderem uma iniciativa com missão social (ISEP). Em finais de 2014 o IES contava já com 1.000 *alumni* formados pelos programas IES-INSEAD.

Em 2009, o Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo é extinto e é criada a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES), que tem por missão “reconhecer, promover, dinamizar, cooperar, fortalecer e qualificar o setor da economia social”, como o consta do portal da CASES. Também em 2009 é criada em Portugal a primeira Bolsa de Valores Sociais (BVS) da Europa e a segunda a nível mundial. A BVS é uma plataforma de *crowdfunding*, integrada na Euronext, que visa reproduzir, com algumas adaptações, o ambiente de uma bolsa de valores convencional, com o intuito de mobilizar recursos para projetos socialmente empreendedores. Este mercado organizado potencia o confronto entre doadores (os investidores sociais) e as organizações da sociedade civil com trabalhos relevantes na área da educação e do empreendedorismo que necessitam de financiamento, promovendo a visibilidade e potenciando a obtenção de recursos por parte dos projetos que forem admitidos. As pessoas (ou entidades) interessadas em investir nesta bolsa têm contacto com os projetos que necessitam de financiamento, dos seus objetivos e do modo como estes serão desenvolvidos. O facto de existir um intermediário, a Bolsa de Valores Sociais, aumenta o nível de transparência e escrutínio em torno de todo o processo. Os projetos listados são criteriosamente selecionados por uma equipa técnica especializada, e são obrigados a um forte compromisso em termos de governança e transparência. Os seus

resultados podem ser acompanhados pelos investidores sociais, através da consulta dos relatórios de prestação de contas e dos relatórios de impacto social do projeto.

No caso Português, poderão candidatar-se à BVS os projetos sociais levados a cabo por organizações da sociedade civil sem fins lucrativos. Os projetos são avaliados segundo critérios como, os objetivos do projeto, o seu carácter inovador, a sua escalabilidade e replicabilidade, o impacto social esperado e a sua viabilidade técnica e financeira. Durante estes 6 anos de atividade, a BVS conseguiu reunir o financiamento necessário para 6 projetos, encontrando-se atualmente admitidos à cotação 18. Para além da apresentação dos projetos a título individual, a BVS constituiu dois fundos de investimento temáticos, um na área da educação e outro na área do empreendedorismo social. As verbas investidas no fundo são periodicamente distribuídas para os projetos sociais cotadas no respetivo fundo.

Em 2010, o governo português aprovou o Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES), que compreende um conjunto de medidas de estímulo ao desenvolvimento da economia social. Dentro deste programa foi criada uma linha de crédito bonificada especificamente destinada às organizações que integram o setor social, bem como o programa “Sou Mais”, um sistema de financiamento de microcrédito cuja coordenação se encontra a cargo da CASES, em parceria com o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP). A criação destas linhas de financiamento visam a criação de projetos viáveis, que permitam criar postos de trabalho e combater a pobreza e exclusão social.

Em 2011, através de um protocolo estabelecido entre a CASES e o CIRIEC Portugal é criado o observatório da Economia Social Portuguesa (OBESP). Este projeto tem por objetivo identificar e caracterizar as organizações da economia social, aumentar a visibilidade das organizações da economia social em Portugal e facilitar a investigação na área da economia social. Também em 2011, ao abrigo de um protocolo de cooperação entre o INE e a CASES é criada a Conta Satélite da Economia Social (CSES), com o intuito de avaliar de forma exaustiva as principais características da economia social em Portugal e a sua dimensão económica. A elaboração da CSES assentou na definição operacional de economia social proposta pela União Europeia (vertida na definição apresentada pela EMES). De acordo com o entendimento da União Europeia, o conceito da economia social não se circunscreve unicamente ao setor sem

fins lucrativos, podendo incluir quer o setor de mercado quer não mercado, ressalvando-se apenas que os excedentes económicos, caso existam, não podem ser apropriados pelos agentes económicos que os criam, controlam ou financiam (Graça, 2013). Assim, para efeitos da CSES, são englobadas não só as instituições sem fins lucrativos, como também as cooperativas e mutualidades (Graça, 2013). A criação deste sistema de informação permitiu que em abril de 2013 fosse estimada a dimensão do setor por referência ao ano de 2010.

A Ashoka é uma das maiores redes de empreendedores a nível global, que conta com uma presença em mais de 70 países e cerca de 3.000 membros. Foi fundada na década de 80, por Bill Drayton, e é uma associação que proporciona financiamento a *start-ups* na área do empreendedorismo social, apoio profissional e acesso a uma rede global com o intuito de apoiar novas ideias de mudança na sociedade que permitem a satisfação de necessidades sociais. Em Portugal, a Ashoka iniciou as suas operações em 2011, através de uma aliança estratégica estabelecida com a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa.

Ciente das virtualidades da economia social, a Fundação EDP, entidade sem fins lucrativos criada pela EDP no âmbito da sua política de responsabilidade social, lançou em 2012 o Social Lab, uma iniciativa que pretende apoiar a criação, a implementação e o desenvolvimento de negócios sociais, com potencial para estruturar-se como negócio, nos mais diversos estádios de desenvolvimento. Em 2013 foi criado o Laboratório de Investimento Social, um projeto da Fundação Calouste Gulbenkian e do IES – Social Business School que tem como objetivo “ser um centro de conhecimento na área do investimento social, procurando difundir as melhores práticas internacionais e mecanismos financeiros inovadores, estudando a sua aplicabilidade à realidade portuguesa” (<http://investimentosocial.pt/o-laboratorio/sobre/>). Visa, ainda, criar condições para que as organizações socialmente empreendedoras tenham acesso a receitas e instrumentos financeiros adequados às suas necessidades. Em fevereiro de 2014, o Laboratório de Investimento Social lançou o primeiro título de impacto social em Portugal, para financiar um projeto pioneiro, em Lisboa, de empreendedorismo social na área da educação. Este mecanismo de financiamento inovador, que havia sido aplicado pela primeira vez em 2010 no Reino Unido (Vasconcelos, 2010), consiste num contrato celebrado entre uma entidade do setor público e vários investidores, que se

comprometem a aplicar o capital em intervenções que têm objetivos específicos e pré-quantificados. Este instrumento permite alinhar os interesses de diferentes grupos de *stakeholders* (Vasconcelos, 2010), na medida em que os investidores (neste caso, a Fundação Calouste Gulbenkian) apenas será reembolsada pela entidade do setor público (a Câmara Municipal de Lisboa), caso os indicadores de impacto do projeto sejam alcançados. Caso os resultados pretendidos não sejam atingidos, os investidores não serão reembolsados e assumem o risco do projeto social.

Em abril de 2014, com o intuito de criar uma maior articulação entre investidores e projetos sociais, foi lançado o Banco de Inovação Social (BIS). Esta iniciativa foi lançada pela Santa Casa da Misericórdia de Lisboa em parceria com outras entidades públicas e privadas que pretendem promover a inovação social. Estas entidades partilham os seus ativos, conhecimento e experiência com o propósito de: (i) promover a inovação social como motor do desenvolvimento económico e social em Portugal; (ii) apoiar o empreendedorismo social; (iii) criar mecanismos de financiamento adequados para os projetos promissores; (iv) apoiar a experimentação social; (v) participar em redes nacionais, europeias e internacionais de inovação social; (vi) promover uma cultura de inovação social; e (vii) promover dinâmicas de participação da sociedade civil (<http://www.scml.pt/>). No âmbito do Banco de Inovação Social está a ser criado o fundo BIS, uma reserva financeira constituída com base no financiamento obtido e que será utilizado no investimento em empresas sociais, de acordo com a política financeira e social definida pelos seus membros (Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, Montepio Geral, Santa Casa da Misericórdia do Porto e Caixa de Crédito Agrícola Mútuo).

Ao nível do ensino, Portugal não se afasta da tendência verificada ao nível internacional, em que diversas instituições de ensino superior têm criado programas de formação nesta área do conhecimento. Parente, Costa e Diogo (2013b), no artigo “Mapeamento da oferta de educação, formação e investigação na área do empreendedorismo social”, estimam a existência, em 2012, de quinze programas de oferta formativa pós-graduada (sete mestrados e oito pós-graduações). Verifica-se ainda uma forte atividade ao nível da oferta de ações de formação contínua, que incluem palestras, congressos e ações de formação. A mesma investigação indica uma tendência para o aumento da oferta formativa em empreendedorismo social.

Todos estes esforços e ações têm contribuído para o aumento da relevância científica e prática do empreendedorismo social no nosso país, e têm permitido, segundo Parente *et al.* (2012a), que Portugal se insira na rede internacional de estudo sobre o empreendedorismo social.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

A3S (2015). *A3S - Associação para o Empreendedorismo Social e a Sustentabilidade do Terceiro Setor*. Acedido a fevereiro 3, 2015, de <http://www.a3s.org/>.

Abdou, E., Fahmy, A., Greenwald, D., & Nelson, J. (2010). Social entrepreneurship in the Middle East: Toward sustainable development for the next generation. Wolfensohn Center for Development, *The Middle East Youth Initiative Working Paper*, 10. Acedido em janeiro 7, 2015, em <http://www.shababinclusion.org/content/document/detail/1576/>

Afonso, O. (2010-2011). O microcrédito numa perspectiva económica. *Cooperativismo e Economia Social*, 33, 237-240.

Alter, S. (2000). *Managing the double bottom line - A business planning reference guide for social enterprises*. Washington, DC: PACT Publications.

Alvord, S., Brown, D., & Letts, C. (2004). Social entrepreneurship and societal transformation. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 40, 260-282.

ANDC (2015). *Associação Nacional de Direito ao Crédito*. Acedido em fevereiro 2, 2015, de <http://www.microcredito.com.pt/>

Ashoka Portugal (2015). *Ashoka Portugal*. Acedido em fevereiro 5, 2015, em <http://portugal.ashoka.org/>

Austin, J., Stevenson, H. & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30 (1), 1-22.

Azevedo, C. & Couto, P. (2010). O desafio da sustentabilidade das OSFL e as finanças locais. In C. Azevedo, R. Franco, & J. Meneses (Eds.), *Gestão de organizações sem fins lucrativos* (371-407). Lisboa: Vida Económica.

Bacq, S. & Janssen, F. (2011). The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 23 (5-6), 373-403.

Bernardino, S. (2014). Iniciativas de empreendedorismo social no terceiro setor em Portugal: Antecedentes, comportamentos e desempenho organizacionais. Dissertação de Doutoramento em Gestão, Universidade Portucalense, Portugal.

BIS (2015). *Banco de Inovação Social*. Acedido em fevereiro 6, 2015, em <http://bancodeinovacaosocial.pt/>

Bloom, P., & Dees, J. (2008). Cultivate your ecosystem, *Stanford Social Innovation Review*, 6 (1). Acedido em janeiro 6, 2015, em http://www.ssireview.org/articles/entry/cultivate_your_ecosystem

Bornstein, D. (2004). *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*. New York: Oxford University Press.

Boschee, J., & McClurg, J. (2003). Towards a better understanding of social entrepreneurship: Some important distinctions. *Institute for Social Entrepreneurs*. Acedido em janeiro 16, 2015, em <http://www.caledonia.org.uk/papers/Social-Entrepreneurship.pdf>

BVS (2015). *Bolsa de Valores de Sociais*. Acedido em fevereiro 5, 2015, em <http://www.bvs.org.pt/view/viewPrincipal.php>

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.

CASES (2015). *Cooperativa António Sérgio para a Economia Social*. Acedido a fevereiro, 2015, de <http://www.cases.pt/>

CESIS (2015). *Centro de Estudos para a Intervenção Social*. Acedido a fevereiro 2, 2015, de <http://www.cesis.org/>

CIRIEC Portugal (2015). *Centro de Estudos de Economia Pública e Social*. Acedido a fevereiro 3, 2015, de <http://www.ciriecportugal.org/>

Clercq, D., & Honig, B. (2011). Entrepreneurship as an integrating mechanism for disadvantaged persons. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 23 (5-6), 353-372.

Chell, E., Nicolopoulou, K., & Karataş-Özkan, M. (2010). Social entrepreneurship and enterprise: International and innovation perspectives. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22 (6), 485-93.

Choi, N., & Majumdar, S. (2013). Social entrepreneurship as an essentially contested concept: Opening a new avenue for systematic future research. *Journal of Business Venturing*, 29 (3), 363-376.

Comissão Europeia (2011). Social business initiative: Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation. *The European economic and social committee and the committee of the regions: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, Acedido em fevereiro 6, 2015 em <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?article1659>

Comissão Europeia (2014). *A map of social enterprises and their ecosystems in Europe*. Acedido em fevereiro 2, 2015, em <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2149>

Costa, E., Andreaus, 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.

Dart, R. (2004). The legitimacy of social enterprise, *NonProfit Management & Leadership*, 14 (4), 411-424.

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 10, 2015, em http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf

Dees, J., & Anderson, B. (2006). Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought. *Research on Social Entrepreneurship ARNOVA Occasional Paper Series*, 1 (3), 39-66.

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

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.

Drayton, W. (2006). Everyone a changemaker: Social entrepreneurship's ultimate goal. *Innovations Technology Governance Globalization*, 1 (1), 80-96.

Emerson, J. (2003). Where money meets mission - Breaking down the firewall between foundation investments and programming. *Stanford Social Innovation Review*, Summer, 38-47.

Ferreira, S. (2000). O papel das organizações do terceiro sector na reforma das políticas públicas de proteção social Uma abordagem teórico-histórica. Dissertação de Mestrado em Sociologia, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Portugal.

Ferreira, S. (2005). O que tem de especial o empreendedor social? O perfil de emprego do empresário social em Portugal. *Publicações Oficina do CES*, 223. Acedido em janeiro 16, 2015, em <http://www.ces.uc.pt/publicacoes/oficina/223/223.pdf>

Ferreira, S. (2006). Empreendedorismo, capacitação e mudança social, *Boletim Vozes do Centro, NRC REAPN*. Acedido em janeiro 17, 2015, em http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/526_REAPN.pdf

Focus Social (2012). Focus Social- Revista de Economia Social, 1.

Graça, E. (2013). A Conta Satélite da Economia Social (CSES) em Portugal – 2013. *Cooperativismo e Economía Social*, 35, 213-221.

Haugh, H. (2007). New strategies for a sustainable society: The growing contribution of social entrepreneurship, *Business Ethics Quarterly*, 17 (4), 743-749.

Hoogendoorn, B., Zwan, P., & Thurik, R. (2011). Social entrepreneurship and performance: The role of perceived barriers and risk. *ERIM Report Series*. Acedido em janeiro 30, 2015, em http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1910483

IES (2015). *IES Social Business School*. Acedido em fevereiro 4, 2015, em <http://www.ies-sbs.org/>

INE – Instituto Nacional de Estatística e CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (2013). *Conta Satélite da Economia Social – 2010*, Lisboa, INE.

Kerlin, J. (2010.) A comparative analysis of the global emergence of social enterprise. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21 (2), 162-179.

Kickul, J., Griffiths, M., & Gundry, L. (2010). Innovating for social impact: is bricolage the catalyst for change?. In A. Fayolle, & H. Matlay (eds.), *Handbook of research on social entrepreneurship* (232-251), Massachusetts: Edward Elgard.

Laboratório de Investimento Social (2015). *Laboratório de Investimento Social*. Acedido em fevereiro 6, 2015, em <http://investimentosocial.pt/o-laboratorio/sobre/>

Leadbeater, C. (1997). *The rise of the social entrepreneur*. London: Demos.

Lei n.º 30/2013, de 8 de maio. *Diário da República n.º 88/2013 – I Série A*. Assembleia da República. Lisboa.

Light, P. (2005). Searching for social entrepreneurs: Who they might be, where they might be found, what they do. In *annual meetings of the Association for Research on Nonprofit and Voluntary Associations*. Acedido em julho 5, 2011, em <http://wagner.nyu.edu/performance/files/Searching%20for%20Social%20Entrepreneurship.pdf>

Light, P. (2006). Searching for social entrepreneurs: Who they might be, where they might be found, what they do. In Mosher-Williams (Ed.), *Research on social entrepreneurship: understanding and contributing to an emerging field: Arno's Occasional Paper Series* (13-37). Washington, DC: Association for Research on Nonprofit and Voluntary Organizations.

London, M., & Morfopoulos, R. (2010). *Social entrepreneurship: How to start successful corporate social responsibility and community-based initiatives for advocacy and change*. London: Routledge.

Madill, J., & Ziegler, R. (2012). Marketing social missions - Adopting social marketing for social entrepreneurship? A conceptual analysis and case study. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 17 (4), 341-351.

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.

Megre, R, Martins, M., & Salvado, J. (2012). ES+ methodology: Mapping social entrepreneurship, *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives*, 1 (1), 97-110.

Meira, D. A. (2011). O quadro jurídico-constitucional do cooperativismo em Portugal, *Revista Cooperativismo e Economia Social*, Universidade de Vigo, 33, 31-46.

Meira, D. A. (2012). Uma análise do regime jurídico da cooperativa à luz do conceito de empreendedorismo social. *CIRIEC-España Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 23, 59-96.

Meira, D. A. (2013). A lei de bases da economia social portuguesa: Do projecto ao texto final. *CIRIEC-España Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 24, 21-52.

Meira, D. A. (2014). The Portuguese Law on Social Economy. *CIRIEC Working Paper*, 12.

Meneses, J. (2010). Liderança e gestão de OSFL. In C. Azevedo, R. Franco, & J. Meneses (Eds.), *Gestão de organizações sem fins lucrativos* (135-161), Lisboa: Vida Económica.

Morris, M., Coombes, S., Schindehutte, M., & Allen, J. (2007). Antecedents and outcomes of entrepreneurial and market orientations in a non-profit context: Theoretical and empirical insights. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 13 (4), 12-39.

Moss, T., Short, J., Payne, T., & Lumpkin, G. (2011). Dual identities in social ventures: an exploratory study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35 (4), 805-830.

Murphy, P., & Coombes, S. (2008). A model of social entrepreneurial discovery. *Journal of Business Ethics*, 87 (3), 325-336.

Myers, P., & Nelson, T. (2010). Considering social capital in the context of social entrepreneurship. In A. Fayolle, & H. Matlay (eds.), *Handbook of research on social entrepreneurship* (271-285), Massachusetts: Edward Elgard.

Namorado, R. (2006). Os quadros jurídicos da economia social — uma introdução ao caso português. *Oficina do CES, Coimbra*, 251.

Nasioulas, I. (2012). Social cooperatives in Greece: introducing new forms of social economy and entrepreneurship. *International Review of Social Research*, 2 (29), 151-171.

Nicholls, A. (2008). Introduction. In A. Nicholls (Ed.) *Social entrepreneurship: new models of sustainable social change* (1-35). New York: Oxford University Press.

Nissan, E., Castaño, M., & Carrasco, I. (2012). Drivers of non-profit activity: a cross-country analysis. *Small Business Economics*, 38 (3), 303-320.

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.

Osborne, G. (2011). You Can't Fish Without a River. *Tennessee's Business*, 20 (1), 15-16.

Parente, C., Santos, M., Marcos, V., Costa, D., & Veloso, L. (2012a). Perspectives of social entrepreneurship in Portugal: Comparison and contrast with international theoretical approaches. *International Review of Social Research*, 2 (2), 113-134.

Parente, C., Barbosa, A., & Vilhena, F. (2012b) Applying the concept of social entrepreneurship to the brazilian experience with technology incubators of popular cooperatives. In *10th International Conference Democratization, Marketization, and the Third Sector. International Society of Third Sector*, Siena. Acedido em janeiro 11, 2015 em <http://web3.letras.up.pt/empsoe/index.php/produos/category/11-artigos>

Parente, C., Costa, D., Santos, M., & Amador, C. (2013a). Empreendedorismo social: Dos conceitos às escolas de fundamentação. As configurações de um conceito em construção. *Work in Progress in Empreendedorismo social em Portugal: As políticas, organizações e as práticas de educação/formação*. Acedido em fevereiro 3, 2015, em <http://web3.letras.up.pt/empsoe/index.php/produos/category/11-artigos>

Parente, C., Costa, D., & Diogo, V. (2013b). Mapeamento da oferta de educação, formação e investigação na área do empreendedorismo social: uma aproximação preliminar. *Work in Progress in Empreendedorismo social em Portugal: As políticas, organizações e as práticas de educação/formação*. Acedido em fevereiro 2, 2015, em <http://web3.letras.up.pt/empsoc/index.php/produtos/category/11-artigos>

Patel, S., & Mehta, K. (2011). Life's principles as a framework for designing successful social enterprises. *Journal of Social Entrepreneurship*, 2 (1), 218-230.

Peredo, A., & McLean, M. (2006). Social entrepreneurship: A critical review of the concept. *Journal of World Business*, 41 (1), 56-65.

Perista, H., & Nogueira, S. (2009). National profiles of work integration social enterprises: Portugal. *EMES, European Research Network*, 2.

Perrini, F., Vurro, C., & Costanzo, L. (2010). A process-based view of social entrepreneurship: From opportunity identification to scaling-up social change in the case of San Patrignano. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 22 (6), 515-534.

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.

Porter, M., & Kramer, M. (2011). The big idea: Creating shared value. *Harvard Business Review*, 89 (2), 1-17.

Quintão, C. (2004a). 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 16, 2015, em <http://www.letras.up.pt/isociologia/uploads/files/Working6.pdf>

Quintão, C. (2004b). Terceiro Sector - elementos para referenciação teórica e conceptual. In V Congresso Português de Sociologia, Universidade do Minho- Braga. *Sociedades Contemporâneas: Reflexividade e Acção: Atelier: Mercados, Emprego e Trabalho*. Acedido em janeiro 16, 2015, em <http://www.letras.up.pt/isociologia/documentos/carlota01.pdf>

Quintão, C. (2004c). Empreendedorismo social e oportunidades de construção do próprio emprego. In Seminário Trabalho social e Mercado de Emprego, Painel

Políticas Sociais e Mercado de Emprego Universidade Fernando Pessoa, Faculdade de Ciências Humanas e Sociais. Acedido em janeiro 14, 2015, em <http://www.letras.up.pt/isociologia/uploads/files/working4.pdf>

Quintão, C. (2011). O terceiro sector e a sua renovação em Portugal. Uma abordagem preliminar. *IS Working papers*, 2.^a série, n.º2. Acedido em janeiro 10, 2015, em http://isociologia.pt/App_Files/Documents/is-wp-ns-002_110411025242.pdf

Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G., & Frese, M. (2009). Entrepreneurial orientation and business performance: An assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33 (3), 761-787.

Rispol, M., & Boncler, J. (2010). Social entrepreneurship in France: Organizational and relational issues. In A. Fayolle, & H. Matlay (eds.), *Handbook of research on social entrepreneurship* (109-124), Massachusetts: Edward Elgard.

Robinson, J. (2006). Navigating social and institutional barriers to markets: How social entrepreneurs identify and evaluate opportunities. In J. Mair, J. Robinson, & K. Hockerts (Eds.), *Social entrepreneurship*. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.

Santos, P., Guedes, A., & Fonseca, M. (2012). The role of teaching institutions to prepare and promote Social Entrepreneurs. *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives*, 1 (1), 161-167.

SEA (2015). *SEA – Agência de Empreendedores Sociais*. Acedido a fevereiro 3, 2015, em <http://www.seagency.org/>

Seanor, P., Bull, M., & Ridley-Duff, R. (2007). Contradictions in social enterprise: do they draw in straight lines or circles? In: *Institute for Small Business and Entrepreneurship Conference*, Glasgow, 7-9 November. Acedido em janeiro 29, 2015, em <http://shura.shu.ac.uk/732/1/fulltext.pdf>

Seelos, C., & Mair, J. (2005). Social entrepreneurship: Creating new business models to serve the poor. *Business Horizons*, 48 (3), 241-246.

Seelos, C., Mair, J., Battilana, J., & Dacin, M. (2011). The embeddedness of social entrepreneurship: Understanding variation across local communities, in C. Marquis, M. Lounsbury, & R. Greenwood (ed.) *Communities and Organizations*(333-363), Bingley, UK: Emerald Group Publishing Limited.

Sharir, M., & Lerner, M. (2006). Gauging the success of social ventures initiated by individual social entrepreneurs. *Journal of World Business*, 41 (1), 6-20.

Sud, M., VanSandt, C., & Baugous, A. (2009). Social entrepreneurship: The role of institutions. *Journal of Business Ethics*, 85 (1), 201-216.

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.

Tan, W., Williams, J., & Tan, T. (2005). Defining the 'social' in 'social entrepreneurship': Altruism and entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1 (3), 353-365.

Tanimoto, K. (2008). A conceptual framework of social entrepreneurship and social innovation cluster: A preliminary study. *Hitotsubashi Journal of Commerce and Management*, 42 (1), 1-16.

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*.

Thompson, J., Alvy, G., & Lees, A. (2000). Social entrepreneurship - A new look at the people and the potential. *Management Decision*, 38 (5), 328-338.

UCE (2003). Referencial europeu do empresário social. *Pensamento Cooperativo- Revista de Estudos Cooperativos*, 4.

Vasconcelos, D. (2010). Inovação Social, a agenda do futuro. In C. Azevedo, R. Franco, & J. Meneses (Eds.), *Gestão de organizações sem fins lucrativos* (31-50). Lisboa: Vida Económica.

Velden, M. V. D.; Alvarez, N.; Sá, J.; Meira, D. A. & Ramos, M. E. (2014). *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Portugal*, European Commission. Acedido fevereiro 1, 2015, em <http://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?advSearchKey=socentcntryrepts&mode=advancedSubmit&langId=en&policyArea=&type=0&country=19&year=0>

Weerawardena, J., & Mort, G. (2006). Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model. *Journal of World Business*, 41 (1), 21-35.

Weerawardena, J., & Mort, G. (2012). Competitive strategy in socially entrepreneurial nonprofit organizations: Innovation and differentiation. *Journal of Public Policy & Marketing*, 31 (1), 91–101.

Witkamp, M., Royakkers, L., & Raven, R. (2011). From cowboys to diplomats: Challenges for social entrepreneurship in the Netherlands. *Voluntas*, 22 (2), 283-310.

Yunus, M. (2008). Social business entrepreneurs are the solution. In A. Nicholls (Ed.) *Social Entrepreneurship: new models of sustainable social change* (39-44). New York: Oxford University Press.

Yunus, M. (2011). *A empresa social* (A. Saldanha, Trad., Tradução do original em inglês Building social business- The new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs). Lisboa: Editorial Presença.

Zahra, S., Gedajlovic, E., Neubaum, D., & Shulman, J. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, 24 (5), 519–532.

Ziegler, R. (2009). An introduction to social entrepreneurship: Voices, preconditions, contexts. Cheltenham: Edward Elgard Publishing.

CAPÍTULO III. AS RELAÇÕES DE TRABALHO NAS COOPERATIVAS PORTUGUESAS: ESTUDO EMPÍRICO

1. INQUÉRITO POR QUESTIONÁRIO: ANÁLISE DE RESULTADOS

J. Freitas Santos, Susana Bernardino, Ana Simaens, Deolinda Meira e Sara Araújo

1.1. Metodologia

A realização do trabalho empírico envolveu a construção de um inquérito por questionário, definindo-se a sua estrutura com base nas temáticas a estudar. O questionário é constituído por seis secções (anexo 1.1). Uma primeira é de caracterização geral da cooperativa, inquirindo-se a área de atividade, regime jurídico, dimensão, necessidades que esta permite satisfazer e o tipo de entradas que a adesão à cooperativa envolve. A segunda secção incide sobre a caracterização da direção e conselho fiscal, explorando-se a sua dimensão, características demográficas, remuneração e existência ou não de mandatários e gerentes na cooperativa. A terceira secção explora o cooperador trabalhador, incluindo questões sobre os moldes em que é estabelecida a relação de trabalho e as contrapartidas da sua colaboração. A caracterização da relação de trabalho dos trabalhadores não membros é questionada na quarta secção. A secção cinco incide sobre a utilização de reserva de educação e formação e, por fim, na secção seis, é explorada a determinação, geração e aplicação de excedentes.

A construção do questionário contou com a contribuição de vários membros do projeto, das áreas disciplinares do direito e da gestão, para discussão das questões a incluir no inquérito e dos moldes em que estas deveriam ser formuladas. Sempre que possível foi privilegiado o recurso a questões de resposta fechada. Esta opção metodológica foi tomada para tornar o questionário mais simples para os inquiridos e o consequente aumento do número de respostas.

O questionário manteve o anonimato da pessoa que respondeu ao inquérito, no intuito de evitar distorções nas respostas para causarem boa impressão (Vissak, 2010). O questionário foi administrado *online* através da plataforma Lime Survey. Segundo Wu, Kuo e Shen (2013), os questionários efetuados via internet apresentam como principais vantagens a eficiência, a rapidez e o baixo custo. Os autores destacam, ainda, a minimização do erro humano e a possibilidade de poderem responder inquiridos

situados em diferentes localizações geográficas. Como limitações principais deste método de recolha podem apontar-se a dificuldade em conseguir uma amostra aleatória da população em estudo e a possibilidade de haver enviesamento nas características demográficas e de atitude dos inquiridos por referência aos não respondentes (Fleming & Bowden, 2009).

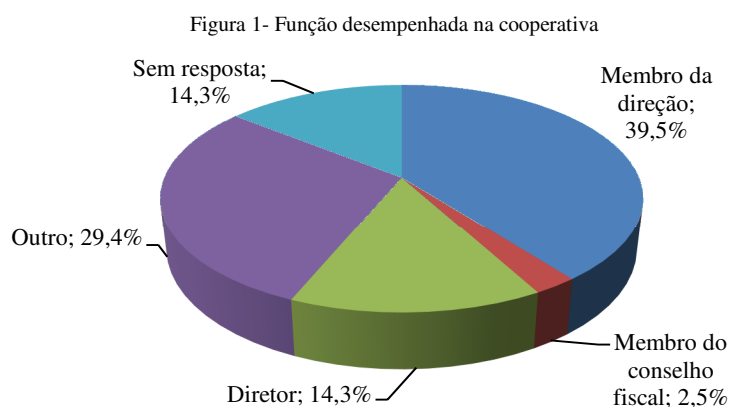
Definido o instrumento de notação, procedeu-se à sua divulgação junto das cooperativas registadas em Portugal. Para o efeito partiu-se de uma base de dados fornecida pela Confederação Cooperativa Portuguesa (Confecoop), procedendo-se ao envio de um *e-mail* a todas as cooperativas de que se dispunha o contacto eletrónico, com a apresentação do projeto, a descrição dos objetivos de investigação, solicitando a resposta por parte da cooperativa. O *e-mail* continha o link a que cada uma das organizações poderia aceder para responder ao questionário. Para os endereços cuja correspondência eletrónica havia sido devolvida, procedeu-se a uma atualização do contacto através de uma pesquisa efetuada na internet. O envio foi iniciado a 26 de novembro de 2014 e, para se agilizar o processo de recolha de dados, foi solicitado às cooperativas a resposta até ao dia 19 de dezembro.

Em janeiro de 2015, constando-se que o número de respostas era ainda baixo, decidiu-se contactar telefonicamente as cooperativas portuguesas, para apelar à sua participação no projeto de investigação, por resposta ao questionário. Das 3183 cooperativas existentes na base de dados da Confecoop foram selecionadas aleatoriamente 1134 organizações, tendo-se contactado 885 por telefone e 249 por *e-mail*. Este trabalho permitiu construir uma base de dados atualizada sobre o setor cooperativo em Portugal. Sempre que as cooperativas indicaram não possuir endereço de *e-mail* foi sugerida a possibilidade de a resposta ao questionário ser fornecidas por via telefónica. Este processo foi estabelecido entre 26 de janeiro e 13 de fevereiro e conduziu à obtenção de 238 respostas, 119 das quais completas e consideradas válidas para efeitos de análise. A decisão de não inclusão dos questionários incompletos deveu-se ao julgamento, caso a caso, dos investigadores para assegurar a comparabilidade dos dados interpretação dos resultados. A taxa de resposta ao inquérito foi de 10,5%.

Definidas as opções metodológicas e descrito o processo de recolha de dados procede-se, nas secções seguintes, à análise dos resultados obtidos.

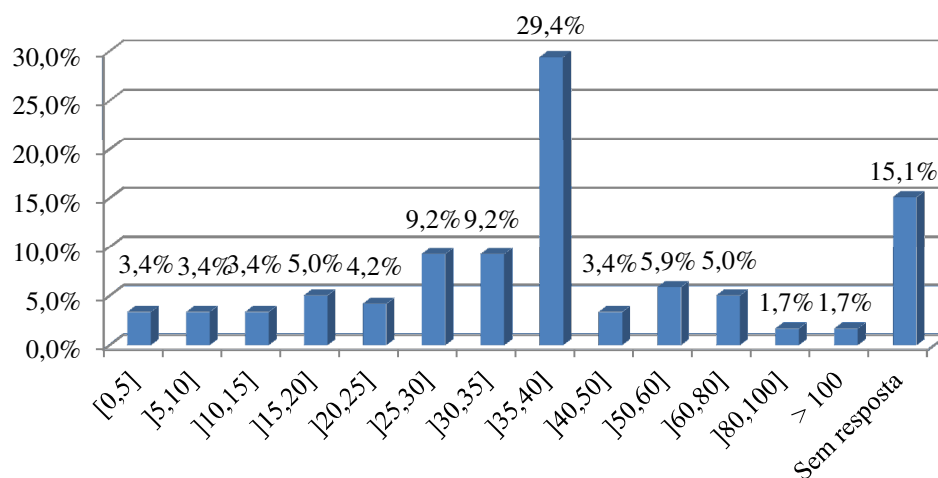
1.2. Caracterização geral do objeto de estudo

As respostas obtidas foram fornecidas na sua maioria por membros da direção (39,5%), seguindo-se diretores da cooperativa (14,3%) e, com menor expressão, membros do conselho fiscal (2,5%) (figura 1). Cerca de um terço dos respondentes (29,4%) referiu exercer outras funções tais como a de técnico oficial de contas (8), diretor financeiro (2), presidente da cooperativa (2), assessor (2), funcionário técnico ou administrativo (14) e chefe de departamento (5).



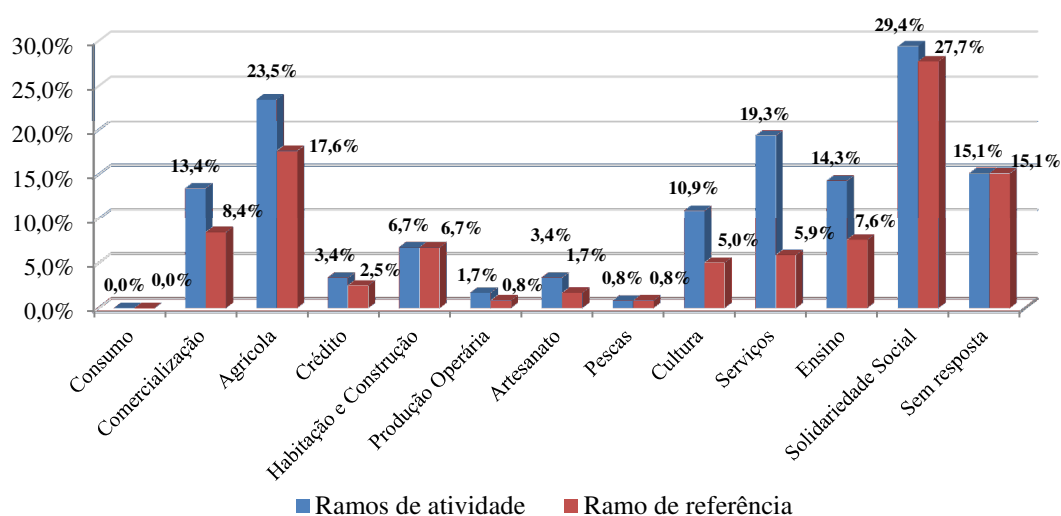
As cooperativas apresentam em média uma idade de, aproximadamente, 36 anos. Como a análise da figura 2 indica, o intervalo de idade mais comum entre as cooperativas respondentes é a compreendida entre os 35 e os 40 anos (29,4%). A cooperativa mais recente indica ter apenas 1 ano, enquanto a mais antiga refere ter 115 anos. A análise dos percentis indica que cerca de um quarto das cooperativas tem menos do que 27 anos e menos de um quarto das organizações tem mais do que 40 anos.

Figura 2 - Idade das cooperativas



As respostas obtidas foram fornecidas por organizações que atuam na quase totalidade dos ramos cooperativos consagrados no artigo 4.º do Código Cooperativo. Como se observa na figura 3, os ramos de atividade mais comuns entre as entidades inquiridas são a de solidariedade social (29,4%), agrícola (23,5%), serviços (19,3%), ensino (14,3%), comercialização (13,4%) e cultura (10,9%). A maioria das cooperativas (56,3%) indica atuar num único ramo de atividade, enquanto 18,5% indica dois ramos em simultâneo, 8,4% três ramos e 1,7% cinco ramos. Analisando o ramo que constitui o elemento de referência, verifica-se que as áreas mais expressivas entre as entidades inquiridas continuam a ser a solidariedade social (27,7%) e a agrícola (17,6%), a que se seguem as áreas da comercialização (8,4%) e do ensino (5,4%).

Figura 3- Ramos do setor cooperativo em que as organizações atuam



A maioria das cooperativas (68,9%) não se encontra dividida por secções e as que estão (12,6%) afirmaram, na sua totalidade, estar estruturadas em torno da área da prestação de serviços (quadro 1).

A grande maioria das entidades respondentes são cooperativas de primeiro grau (90 cooperativas), enquanto destas 86,7% não é *régie* cooperativa.

De entre as cooperativas de grau superior (4,2% da amostra), uma indicou ser uma união de cooperativas, três uma federação de cooperativas e uma não respondeu à questão.

Quadro 1 – Caracterização jurídica da cooperativa

	N	%
A Cooperativa encontra-se dividida por secções		
Sim	15	12,6%
Não	82	68,9%
Sem resposta	22	18,5%
Secções em que se encontra dividida ^(a)		
Crédito	0	0,0%
Produção operária	0	0,0%
Prestação de serviços	15	100,0%
Tipologia da Cooperativa		
Cooperativa de primeiro grau	90	75,6%
Cooperativa de grau superior	5	4,2%
Sem resposta	24	20,2%
É uma <i>régie</i> cooperativa ^(b)		
Sim	11	12,2%
Não	78	86,7%
Sem resposta	1	1,1%
A Cooperativa é ^(c)		
Uma união de Cooperativas	1	20,0%
Uma federação de Cooperativas	3	60,0%
Uma confederação de Cooperativas	0	0,0%
Sem resposta	1	20,0%

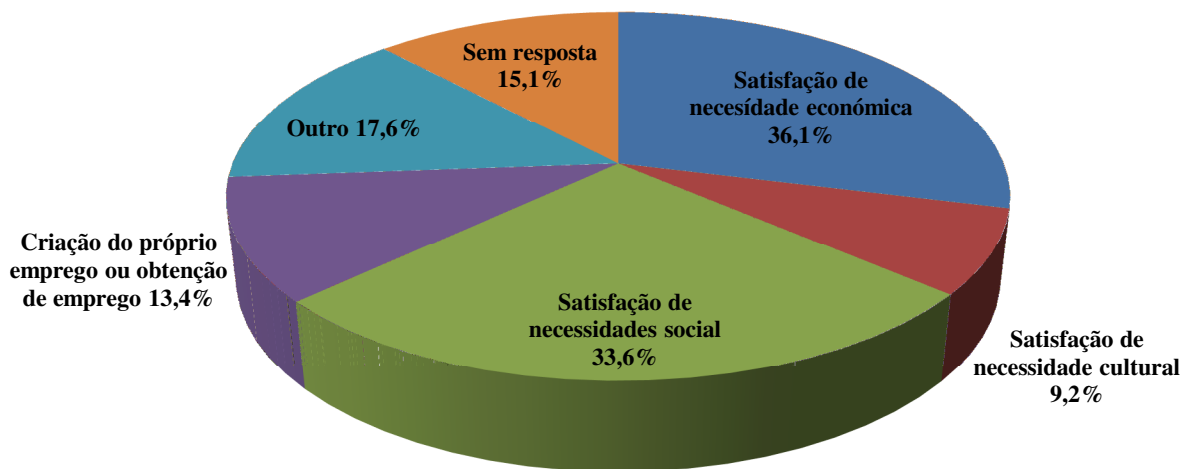
Aplicável apenas às cooperativas que indicaram estar divididas por secções, N=15;

Aplicável apenas às cooperativas de 1.º grau, N= 90;

Aplicável apenas às cooperativas de grau superior, N=5;

De acordo com a opinião dos inquiridos (figura 4), as pessoas solicitam a adesão à cooperativa para satisfação de necessidades económicas (36,1%), necessidades sociais (33,6%), criação do próprio emprego ou obtenção de emprego (13,4%), satisfação de necessidades culturais (9,2%) ou ainda outros motivos (17,6%). Das cooperativas respondentes, quatro indicaram que não tinha ocorrido ainda nenhum pedido de adesão ou que esta não permitia a satisfação de nenhuma das necessidades antes referidas.

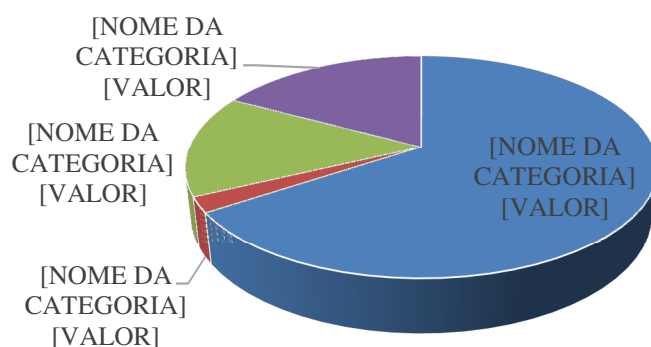
Figura 4- Motivos que levam as pessoas a pedir a adesão à cooperativa



Nota: O somatório é superior a 100% pois era permitida a seleção de mais do que uma opção.

No momento da adesão, a maioria dos cooperadores efetuou entradas em dinheiro (73,9% dos casos), seguindo-se as entradas em trabalho ou serviços (16,8%) ou, numa proporção menor de cooperativas, entradas em bens diferentes de dinheiro (2,5%), tais como equipamentos, alfais agrícolas ou quotas leiteiras. Uma percentagem considerável de organizações (19,3%), não forneceu qualquer resposta (figura 5).

Figura 5 – Tipos de entradas permitidas ao cooperador no momento da adesão



Nota: O somatório é superior a 100% pois era permitida a seleção de mais do que uma opção.

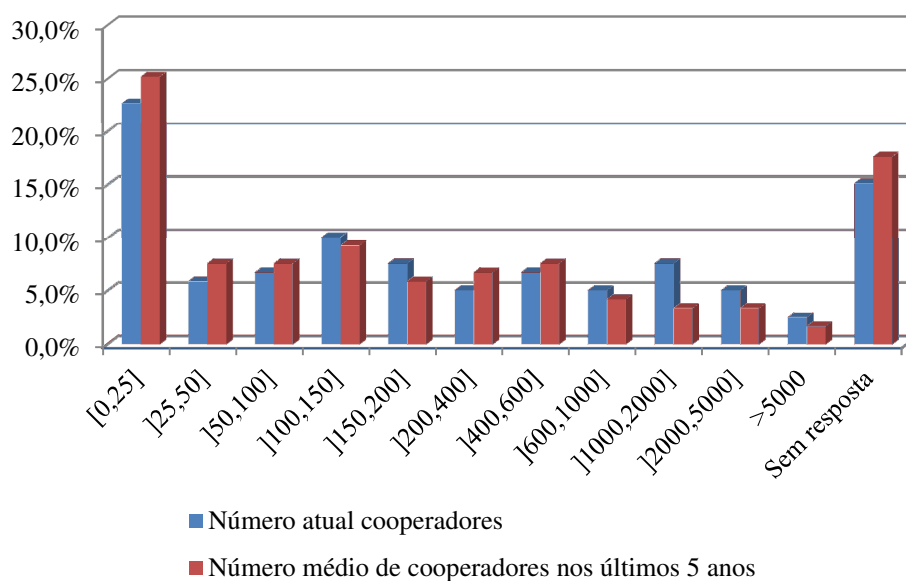
Na maioria das cooperativas (68,1%), a adesão envolveu apenas uma tipologia de contribuição, sendo a mais comum as entradas realizadas em dinheiro. Algumas organizações (12,6%) indicaram ter ocorrido contribuições em mais do que uma

categoria de ativos, sendo a mais frequente a que conjuga as entradas em dinheiro com a prestação de um trabalho ou serviço (10,8%).

O questionário incluía uma questão relativa ao número de cooperadores que efetuaram entradas em trabalho. No entanto, apenas 20 cooperativas responderam à questão. Das respostas obtidas constata-se que quase metade dos cooperadores (41.6%) efetuou entradas em dinheiro aquando do seu ingresso na organização. A análise de dados revela ainda que um quarto das cooperativas (25%) indicou que nenhum cooperador havia efetuado prestações em trabalho, enquanto, no polo oposto, cerca de um terço (30%) referiu que a totalidade dos cooperadores o havia feito.

No que respeita ao número de cooperadores, verifica-se que, em termos médios, as cooperativas contam atualmente com cerca de 884 membros. Este valor médio reflete, no entanto, uma realidade muito heterogénea, na medida em que o número de cooperadores reportado pelas organizações oscilou entre os 5 e os 18 000. Se, por um lado a análise do percentil inferior revela que uma fração significativa de organizações (cerca de uma quarto) tem uma dimensão inferior a 25 cooperadores, por outro, o percentil superior indica que uma fração também expressiva conta com mais do que 546 elementos. A heterogeneidade na dimensão das cooperativas é também visível pela análise da distribuição do número de cooperadores (figura 6).

Figura 6 – Número de cooperadores



Comparando o número atual de cooperadores com o número médio observado nos últimos 5 anos, verifica-se um crescimento da dimensão das cooperativas, como sugerem os indicadores de estatística descritiva (quadro 2).

Quadro 2- Dimensão da cooperativa

	Número atual de cooperadores	Número médio de cooperadores nos últimos 5 anos	Número total de colaboradores
Média	884,3	580,3	44,2
Mínimo	5	2,6	1
Máximo	18.000	10.000	500
Percentil 25	23	19,25	5,25
Percentil 50	132	106	17
Percentil 75	546,5	405	50
N	101	98	100
Sem resposta	15,1%	17,6%	16,0%

Das organizações que responderam às duas questões, constata-se também que cerca de um terço das cooperativas (34.7%) manteve estável o número de cooperadores ao longo dos últimos cinco anos. Por outro lado, mais de metade das organizações inquiridas (51.0%) tem atualmente um número de cooperadores superiores à média dos 5 anos transatos e apenas uma pequena percentagem (17.3%) viu o número de cooperadores reduzido no período em análise.

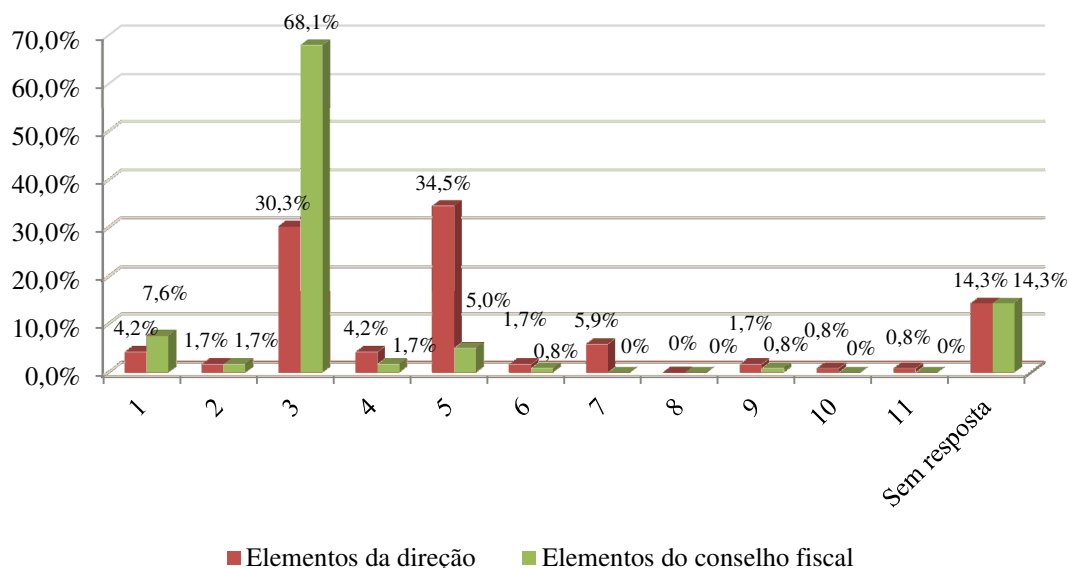
Quanto ao número de colaboradores, este oscila entre 1 (2,5%) e 500 (0,8%), sendo o número médio próximo dos 44 colaboradores por cooperativa (44,2%). A maioria das entidades apresenta uma pequena dimensão, dado que cerca de um quarto (25 cooperativas) indica possuir menos do que 6 colaboradores e metade das organizações (49) é constituída por menos do que 17 elementos (quadro 2).

1.3.Caracterização da direção e conselho fiscal

As cooperativas que responderam ao inquérito possuem, em média, uma direção constituída por cerca de 4 elementos e um conselho fiscal composto por 3 elementos. Como se observa na figura 7, a dimensão da direção oscila entre 1 e 11 elementos, sendo mais frequentes os casos em que esta é composta por 3 (30,3%) ou 5

membros (34,5%). Relativamente ao conselho fiscal, a dimensão reportada pelas cooperativas encontra-se compreendida entre 1 (7,6% dos casos) e 9 (0,8%), muito embora a grande maioria (68,1%) indique ter 3 elementos.

Figura 7 – Composição da direção e conselho fiscal das cooperativas



Em termos médios os elementos da direção têm cerca de 52 anos, sendo que a sua maioria dos tem uma idade compreendida entre os 35 e os 54 anos (43,7%) ou os 55 e 64 anos (31,9%). A cooperativa que reportou ter um quadro de direção mais jovem indicou uma idade média de 26 anos e, no máximo, observou-se uma idade média de 67 anos, numas das organizações que participaram no estudo. Em termos de formação, a maioria dos membros da direção tem formação superior (45,4%) ou formação de nível secundário (23,5%), muito embora se observe que na maioria dos casos (50,4%) os elementos da direção não adquiriram formação na área da gestão ou similar (quadro 3).

Quadro 3- Caracterização dos elementos da direção

	N	%
Idade		
< 18	0	0,0%
18 - 34	3	2,5%
35 - 54	52	43,7%
55 - 64	38	31,9%
> 65	7	5,9%
Sem resposta	19	16,0%
Nível de formação		
Ensino básico	20	16,8%
Ensino secundário	28	23,5%
Ensino superior	54	45,4%
Sem resposta	17	14,3%
Formação na área de gestão ou similar		
Sim	41	34,5%
Não	60	50,4%
Sem resposta	18	15,1%

A análise do questionário revela ainda que na maioria dos casos a participação na direção (55,5%) e no conselho fiscal (73,9%) não envolve qualquer tipo de remuneração. Quando esta acontece, as modalidades mais comuns são o pagamento periódico de uma quantia fixa (17,6%), a emissão de senhas de presença (9,2%) ou ajudas de custos (5,00%). A participação no conselho fiscal, por sua vez, quando implica algum tipo de remuneração envolve essencialmente a emissão de senhas de presença (6,7%) (quadro 4). Na rubrica outros é geralmente referido que a participação ocorre em virtude do exercício da função de colaborador, pelo qual é remunerado.

Quadro 4 – Remuneração pela participação na direção ou conselho fiscal

	Participação na direção envolve		Participação no conselho fiscal envolve	
	N (119)	%	N (119)	%
Envolve ajudas de custos	6	5,0%	0	0,0%
Envolve a emissão de senhas de presença	11	9,2%	8	6,7%
Proporciona uma quantia fixa com periodicidade mensal, anual ou outra	21	17,6%	2	1,7%
Envolve o pagamento de uma quantia variável assente no volume de negócios	0	0,0%	0	0,0%
Envolve o pagamento de uma quantia variável em função dos resultados obtidos	0	0,0%	1	0,8%
Não envolve qualquer tipo de remuneração	66	55,5%	88	73,9%
Outro	7	5,9%	4	3,4%
Sem resposta	18	15,1%	18	15,1%

Questionadas quanto à existência de mandatários na cooperativa, a maioria das organizações respondeu negativamente à questão (77.3%) enquanto apenas uma pequena percentagem (8.4%) respondeu positivamente (quadro 5). De entre as cooperativas que indicaram possuir mandatários, verifica-se que estas em média têm entre um a dois mandatários (média de 1,7) e apenas um quinto (20%) referiu possuir mais do que dois. Na maioria dos casos (60%) estes mandatários possuem contrato de trabalhador subordinado, seguindo-se a situação de contrato de prestador de serviços (10%) ou outros (10%). As cooperativas que indicam que os mandatários possuem outro tipo de vínculo contratual referem o exercício de voluntariado (1 caso) ou diretor (1 caso). Consta-se ainda que em quase um quarto das organizações (70%) não existem trabalhadores mandatários.

Relativamente à gerência, apenas uma pequena proporção das cooperativas (12.6%) indicou possuir gerentes (que contrapõe com uma percentagem de 72,3% que respondeu negativamente). Na maioria dos casos (66.7%), as cooperativas possuem um único gerente, que em quase metade das organizações (46,7%) são cooperadores trabalhadores. O vínculo mais comum é, novamente, o contrato de trabalhador subordinado (73,3%), seguido de contrato de prestador de serviços (6,7%) ou outro (13,3%), como a inexistência de qualquer contrato (n=1) ou o exercício de voluntariado (n=1).

Quadro 5- Mandatários e gerentes nas cooperativas

Mandatários	N	%	Gerentes	N	%
A cooperativa possui mandatários			A cooperativa possui gerentes		
Sim	10	8,4%	Sim	15	12,6%
Não	92	77,3%	Não	86	72,3%
Sem resposta	17	14,3%	Sem resposta	18	15,1%
Número de mandatários			Número de gerentes		
Média	1,7		Média	1,7	
Número de mandatários			Número de gerentes		
1	3	30,0%	1	10	66,7%
2	3	30,0%	2	0	0,0%
3	1	10,0%	3	3	20,0%
4	0	0,0%	4	0	0,0%
5	1	10,0%	5	1	6,7%
Sem resposta	2	20,0%	Sem resposta	1	6,7%
Vinculo que os mandatários possuem			Vinculo que os gerentes possuem		
Contrato de trabalhador subordinado	6	60,0%	Contrato de trabalhador subordinado	11	73,3%
Contrato de prestador de serviços	1	10,0%	Contrato de prestador de serviços	1	6,7%
Outro	2	20,0%	Outro	2	13,3%
Sem resposta	1	10,0%	Sem resposta	1	6,7%
Existem cooperadores trabalhadores mandatários			Existem cooperadores trabalhadores gerentes		
Sim	3	30,0%	Sim	7	46,7%
Não	7	70,0%	Não	8	53,3%
Sem resposta	0	0,0%	Sem resposta	0	0,0%

Relativamente à participação das trabalhadoras do sexo feminino em funções de gestão, verifica-se que uma proporção ainda significativa dos respondentes (29,4%) indica que estas não exercem cargos de direção ou chefia na cooperativa, muito embora, em termos médios quase 4 trabalhadoras por cooperativa (3,9) desempenhem este tipo de funções (quadro 6).

Quadro 6 – Participação das trabalhadoras do sexo feminino em cargos de chefia ou direção

Média	3,9
Distribuição de resultados	
0	29,4%
1	14,3%
2	10,1%
3	7,6%
4	9,2%
5	4,2%
>5	10,9%
Sem resposta	14,3%

1.4. O cooperador trabalhador

Prosseguindo a análise com a avaliação da relação de trabalho do cooperador trabalhador, verifica-se que na maioria dos casos (68.1%) estes têm acesso a trabalho definido, não se verificando esta situação em apenas uma quantidade reduzida de entidades (11.8%) (quadro 7). De entre as cooperativas que indicam recorrer à modalidade de trabalho definido, a situação mais comum é a de horário completo (87.7%), seguida de regime de isenção de horário (7,4%) ou trabalho a tempo parcial (3,7%).

Na maioria das organizações, os cooperadores trabalhadores têm direito a férias (68,9%). Nestes casos, as férias são geralmente marcadas pelo próprio colaborador (52.4%), ou de uma forma articulada entre cooperador trabalhador e hierarquia (24.4%). Em apenas algumas cooperativas o processo de marcação de férias é efetuado exclusivamente pelo superior hierárquico, direção ou departamento de recursos humanos, sem qualquer envolvimento por parte do trabalhador cooperador (15.9%). Algumas cooperativas referiram seguir as orientações dos organismos de tutela, ter por referencial o calendário escolar oficial (no caso, uma cooperativa de ensino), ser definido em assembleia geral ou ocorrer quando a cooperativa encerra (em particular no mês de agosto)

Quadro 7- Caracterização da relação de trabalho do cooperador trabalhador

	Sim		Não		Sem resposta	
	N	(%)	N	(%)	N	(%)
Os cooperadores trabalhadores têm trabalho definido?	81	68,1%	14	11,8%	24	20,2%
Os cooperadores trabalhadores têm direito a férias?	82	68,9%	12	10,1%	25	21,0%
Os cooperadores trabalhadores têm a possibilidade de faltar justificadamente?	84	70,6%	10	8,4%	25	21,0%
Em caso de doença, o cooperador trabalhador poderá recorrer de baixa médica?	85	71,4%	9	7,6%	25	21,0%
Os cooperadores trabalhadores têm direito a formação profissional?	81	68,1%	13	10,9%	25	21,0%
Os cooperadores trabalhadores têm direito a solicitar licença sem retribuição?	72	60,5%	20	16,8%	27	22,7%
Há algum procedimento instituído para proceder à redução temporária do período normal de trabalho do cooperador trabalhador em caso de diminuição de atividade da cooperativa?	15	12,6%	79	66,4%	25	21,0%
Nos últimos 5 anos houve aplicação de sanções disciplinares a cooperadores trabalhadores?	17	14,3%	77	64,7%	25	21,0%
O procedimento disciplinar do cooperador trabalhador difere daquele que é seguido no caso de trabalhador não membro?	12	10,1%	82	68,9%	25	21,0%
Os cooperadores trabalhadores prestam trabalho suplementar?	30	25,2%	64	53,8%	25	21,0%
Os cooperadores trabalhadores prestam trabalho noturno?	29	24,4%	65	54,6%	25	21,0%
Os cooperadores trabalhadores prestam trabalho por turnos?	26	21,8%	68	57,1%	25	21,0%
Há alguma estrutura de representação coletiva dos cooperadores trabalhadores?	7	5,9%	87	73,1%	25	21,0%

Os cooperadores trabalhadores têm geralmente a possibilidade de faltar justificadamente (70,6%), encontrando-se esta opção vedada em apenas 8,4% dos casos. De entre os motivos aceites como justificáveis (quadro 8) destacam-se o falecimento de cônjuge, parente ou afim (96,4%), a assistência inadiável e imprescindível a membros do agregador familiar (89,3%), a impossibilidade de o cooperador trabalhador prestar trabalho por factos que não lhe são imputáveis (tais como doença, observância de prescrição medica, acidente ou obrigações legais) (88,1%), casamento (85,7%), deslocação a estabelecimento de ensino de responsável pela educação de menor (83,3%) ou prestação de provas em estabelecimento de ensino, no caso de cooperador trabalhador estudante (82,1%). Menos aceites pelas cooperativas são as faltas dadas em virtude de candidatura a cargos públicos (52,4%) ou para representação coletiva dos trabalhadores (44,0%). Na maioria dos casos, as cooperativas admitem aceitar como

válidas as faltas autorizada ou aprovada pelo empregador (78,6%) ou que o cooperador trabalhador recorra a baixa médica em caso de doença (71,4%).

A maioria das cooperativas admite ter um regime especial para os cooperadores trabalhadores estudantes, sendo o mais comum a ocorrência de faltas para a prestação de provas de avaliação (45,4%), embora cerca de um quarto das organizações (25,2%) admita a existência de férias e licenças do trabalhador-estudante. Em termos de formação profissional, esse direito é consagrado por mais de metade das cooperativas (68.1%), não sendo possibilitado em apenas 10.9% dos casos. Quase metade das organizações (45,4%) afirma dispor de créditos de horas para formação contínua e apenas uma pequena fração (9,2%) indicou existirem subsídio para efeitos de formação contínua.

Quadro 8 – Faltas do cooperador trabalhador que são suscetíveis de ser consideradas justificadas

	N	(%) ^(a)
As dadas, durante alguns dias, por altura do casamento	72	85,7%
A motivada por falecimento de cônjuge, parente ou afim	81	96,4%
A motivada pela prestação de prova em estabelecimento de ensino, no caso de cooperador trabalhador estudante	69	82,1%
A motivada por impossibilidade de prestar trabalho devido a facto não imputável ao trabalhador, nomeadamente, observância de prescrição medica no seguimento de recurso a técnica de procriação medicamente assistida, doença, acidente ou cumprimento de obrigação legal	74	88,1%
A motivada pela prestação de assistência inadiável e imprescindível a filho, a neto ou a membro do agregado familiar de trabalhador	75	89,3%
A motivada por deslocação a estabelecimento de ensino de responsável pela educação de menor por motivo da situação educativa deste, pelo tempo estritamente necessário, ate quatro horas por trimestre, por cada um	70	83,3%
A de trabalhador eleito para estrutura de representação coletiva dos trabalhadores	37	44,0%
A de candidato a cargo público, nos termos da correspondente lei eleitoral	44	52,4%
A autorizada ou aprovada pelo empregador	66	78,6%

(a). Faltas assinaladas como passíveis de ser consideradas justificadas por parte das cooperativas que indicaram que os cooperadores trabalhadores têm a possibilidade de faltar justificadamente, N=84.

Como se observa no quadro 9, em situação de parentalidade é permitido ao cooperador trabalhador faltar para prestar assistência a filho (61,3% dos casos) ou licença para a assistência a filho (58,8%), licença em situação de risco clínico durante a gravidez (59,7%), licença para assistência a filho com deficiência ou doença crónica

(56,3%), dispensa para amamentação ou aleitação (57,1%), licença por interrupção da gravidez (55,5%). Menos frequentes são as organizações que permitem o benefício licença parental inicial a gozar por um progenitor em caso de impossibilidade do outro (53,8%), licença parental exclusiva do pai (51,3%) ou da mãe (49,6%), dispensa para consulta pré-natal (52,1%), ou redução do tempo de trabalho para assistência a filho menor com deficiência ou doença crónica (47,1%). De entre os benefícios menos consagrados pelas cooperativas aos cooperadores trabalhadores situam-se a dispensa de prestação de trabalho suplementar (31,9%) ou a de trabalho no período noturno (31,1%), a existência de horário flexível de trabalhador com responsabilidades familiares (36,1%), bem como a falta para assistência a neto (37,0%). A licença por adoção ou a dispensa para avaliação da adoção apenas ocorre em menos de metade das organizações inquiridas (43,7% e 42,0%, respetivamente).

Quadro 9 – Licenças, dispensas e faltas que os cooperadores trabalhadores podem beneficiar em caso de parentalidade

	N	%
Licença em situação de risco clínico durante a gravidez	71	59,7%
Licença por interrupção da gravidez	66	55,5%
Licença parental inicial a gozar por um progenitor em caso de impossibilidade do outro	64	53,8%
Licença parental exclusiva da mãe	59	49,6%
Licença parental exclusiva do pai	61	51,3%
Licença por adoção	52	43,7%
Dispensa para avaliação para a adoção	50	42,0%
Dispensa para consulta pré-natal	62	52,1%
Dispensa para amamentação ou aleitação	68	57,1%
Falta para assistência a filho	73	61,3%
Falta para assistência a neto	44	37,0%
Licença para assistência a filho	70	58,8%
Licença para assistência a filho com deficiência ou doença crónica	67	56,3%
Redução do tempo de trabalho para assistência a filho menor com deficiência ou doença crónica	56	47,1%
Horário flexível de trabalhador com responsabilidades familiares	43	36,1%
Dispensa de prestação de trabalho suplementar	38	31,9%
Dispensa de prestação de trabalho no período noturno	37	31,1%

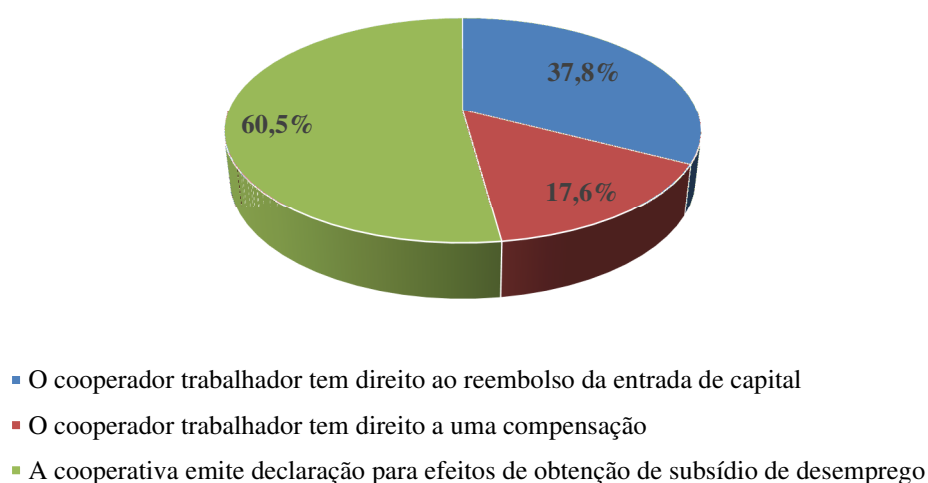
Os cooperadores trabalhadores têm direito a solicitar licença sem retribuição em mais de metade das organizações inquiridas (60,5%). Em caso de diminuição de atividade, poucas são as cooperativas que têm instituído um procedimento para redução temporária do período normal de trabalho do cooperador trabalhador (12,6%). Poucas são também as entidades que nos últimos cinco anos admitem ter aplicado sanções disciplinares a cooperadores trabalhadores (14,3%). Em todos os casos em que esta situação ocorreu (100%) a sanção disciplinar envolveu uma repreensão registada, tendo por vezes implicado também a suspensão temporária de direitos (23,5%) ou a própria exclusão (29,4%). Menos comuns foram as situações de perda de mandato (5,9%) ou de multa (11,8%). A maioria das cooperativas assume que o procedimento disciplinar é o mesmo que o seguido no caso de trabalhador não membro (68,9%), sendo uma minoria as organizações que indicam existir um tratamento diferenciado (10,1%).

Relativamente à modalidade em que é exercido o trabalho, apenas uma pequena fração de cooperativas refere que os cooperadores trabalhadores prestem trabalho suplementar (25,2%), trabalho noturno (24,4%) ou trabalho por turnos (21,8%).

Apenas uma pequena percentagem das organizações inquiridas (5,9%) admitem, ainda, ter alguma estrutura de representação coletiva dos cooperadores trabalhadores.

Em caso de saída do cooperador trabalhador, a maioria das cooperativas (60,5%) indica emitir declaração para efeitos de obtenção de subsídio de desemprego (figura 8). No entanto, apenas algumas cooperativas permitem que o cooperador trabalhador tenha direito ao reembolso da entrada de capital (37,8%) ou a uma compensação (17,6%).

Figura 8 – Direitos do cooperador trabalhador e caso de saída



O somatório é superior a 100% pois é possível a seleção de mais do que uma rubrica.

1.5. Trabalhadores não membros

No que respeita aos trabalhadores não membros, estes usufruem das mesmas condições de trabalho que os trabalhadores membros da cooperativa, quando em situação comparável (62,2%). Na maioria dos casos os trabalhadores não membros encontram-se inscritos na segurança social (72,3%), estão sujeitos a horário fixo (63,0%), recebendo uma retribuição fixa em contrapartida do seu trabalho (68,9%), que é desenvolvido maioritariamente nas instalações da cooperativa ou em local por ela determinado (66,4%) e com instrumentos de trabalho que pertencem à própria cooperativa (67,2%). Em contrapartida, como se observa no quadro 10, poucas são as

cooperativas que referem que os trabalhadores não-membros emitem recibos verdes (24,4%), recebem uma retribuição variável em contrapartida do seu trabalho (11,8%) ou exercem cargos de chefia ou de direção na estrutura orgânica da cooperativa (20,2%).

Quadro 10 – As relações de trabalho dos trabalhadores não membros

	Sim		Não		Sem resposta	
	N	%	N	%	N	%
Os trabalhadores não-membros usufruem das mesmas condições de trabalho que os trabalhadores membros da cooperativa, quando em situação comparável?	74	62,2%	16	13,4%	29	24,4%
Os trabalhadores não-membros da cooperativa encontram-se inscritos na Segurança Social?	86	72,3%	6	5,0%	27	22,7%
Os trabalhadores não-membros da cooperativa emitem recibos verdes?	29	24,4%	63	52,9%	27	22,7%
Os trabalhadores não-membros encontram-se sujeitos a horário fixo?	75	63,0%	17	14,3%	27	22,7%
Os trabalhadores não-membros recebem uma retribuição fixa em contrapartida do seu trabalho?	82	68,9%	10	8,4%	27	22,7%
Os trabalhadores não-membros recebem uma retribuição variável em contrapartida do seu trabalho?	14	11,8%	74	62,2%	31	26,1%
Os trabalhadores não-membros da cooperativa desenvolvem as suas funções maioritariamente nas instalações da cooperativa, ou em local por ela determinado?	79	66,4%	11	9,2%	29	24,4%
Os instrumentos de trabalho utilizados pelos trabalhadores não-membros, no exercício das suas funções, pertencem à cooperativa?	80	67,2%	11	9,2%	28	23,5%
Os trabalhadores não- membros exercem cargos de chefia ou de direção na estrutura orgânica da cooperativa?	24	20,2%	68	57,1%	27	22,7%

A análise dos dados revela ainda que apenas cerca de um quinto das cooperativas (20,2%) indica conjugar um sistema de retribuição fixa com uma componente variável. Nos casos em que existe recurso a retribuição variável, as cooperativas não são muito conclusivas em relação ao modo como esta é determinada, dado que metade das organizações não respondeu à questão (quadro 11). A situação mais comum é o cálculo em função de uma percentagem sobre os excedentes (reportado por 2 cooperativas), verificando-se também, num caso, uma percentagem sobre o volume de operações com terceiros ou sobre os resultados provenientes de operações com terceiros. Outras formas referidas de cálculo da componente variável, foram os acordos escritos com o trabalhador (n=1), número de horas de trabalho (n=1) ou o consagrado no acordo coletivo de trabalho (n=1).

Quadro 11- Processo de determinação da parte variável da retribuição dos trabalhadores não membros

	N	% ^(a)
Percentagem sobre o volume de operações com cooperadores	0	0,0%
Percentagem sobre o volume de operações com terceiros	1	7,1%
Percentagem sobre os excedentes do exercício	2	14,3%
Percentagem sobre os resultados provenientes de operações com terceiros	1	7,1%
Outro	4	28,6%
Sem resposta	6	42,9%

Aplicável apenas às cooperativas que indicaram que trabalhadores não-membros recebem uma retribuição variável em contrapartida do seu trabalho, N=14;

Analisando a situação contratual dos trabalhadores não membros (quadro 12) verifica-se que a percentagem média de colaboradores que opera nesta condição corresponde a cerca de 33% da amostra. Uma percentagem significativa das cooperativas inquiridas (38,7%) indicou que a proporção de colaboradores não membros que trabalha nesta condição é inferior a 25%, sendo que apenas 16,8% indicou ter mais do que três quartos dos trabalhadores não membros sob esta situação contratual. O recurso a trabalhadores não membros através de contrato de prestação de serviços ocorre, em termos médios, numa baixa proporção (17,9%), verificando-se que é frequente (39,5% dos casos) que esta situação se aplique a menos de um quarto dos trabalhadores não membros. A proporção dos trabalhadores não membros que não possui contrato de trabalho escrito é, em termos médios, elevada (13,8%), existindo 5 cooperativas (4,2%) que indicam que a totalidade dos seus trabalhadores não membros labora nesta condição.

Quadro 12 – Caracterização da situação contratual dos trabalhadores não membros

Situação contratual	Contratado a termo	Contrato de prestação de serviços	Não possuem contrato de trabalho escrito
Percentagem média	33,3%	17,9%	13,8%
Distribuição dos resultados			
0 - 24%	38,7%	39,5%	39,5%
25 - 54%	4,2%	4,2%	0,8%
50 - 74%	5,0%	0,8%	1,7%
75-100%	16,8%	6,7%	5,9%
Sem resposta	35,3%	48,7%	52,1%

Em termos médios, as cooperativas indicam que cerca de metade da sua força laboral (52,9%) é composta por elementos do sexo feminino (quadro 13). Constata-se, no entanto, que se verifica uma certa heterogeneidade na composição das equipas de trabalho das cooperativas, na medida em que uma proporção significativa (22,7%) indica que menos de um quarto dos seus trabalhadores são do género feminino (8,4% das quais referindo inclusivamente que não tem qualquer trabalhadora na organização) e uma proporção também significativa (30,3%) refere que os recursos humanos são compostos em mais do que três quartos por elementos do género feminino (5,9% das quais revelando que estas representam 100% dos trabalhadores). De ressaltar, todavia, que uma proporção significativa das organizações (17,6%) não respondeu à questão.

Analisando a situação laboral dos trabalhadores do género feminino, constata-se que apenas uma reduzida fração (7,4%) se encontra contratada a tempo parcial, indicando quase metade das cooperativas (49,6%) não dispor de trabalhadoras nesta condição. Em termos médios a percentagem de trabalhadoras que se encontram contratadas a termo (22,6%) é ligeiramente superior à verificada em relação aos trabalhadores do sexo masculino (17,7%) (quadro 13). A esmagadora maioria das cooperativas refere, no entanto, que as trabalhadoras do sexo feminino gozam de iguais condições de trabalho, em relação aos restantes trabalhadores da cooperativa (apenas uma organização respondeu negativamente à questão). Sublinhe-se que segundo os inquiridos não existe nenhuma regalia relacionada com a prestação laboral cujo acesso seja, direta ou indiretamente, vedado à trabalhadora do sexo feminino por parte da sua entidade empregadora.

Quadro 13 – Análise das relações de trabalho em função do género do trabalhador

Características:	
% de trabalhadoras do sexo feminino	%
Percentagem média	52,90%
Distribuição dos resultados	
0 - 24%	22,7%
25 - 54%	7,6%
50 - 74%	21,8%
75-100%	30,3%
Sem resposta	17,6%
% de trabalhadoras do sexo feminino contratadas a tempo parcial	
Percentagem média	7,40%
Distribuição dos resultados	
0 - 24%	73,1%
25 - 54%	0,8%
50 - 74%	1,7%
75-100%	3,4%
Sem resposta	21,0%
% de trabalhadoras do sexo feminino contratadas a termo	
Percentagem média	22,60%
Distribuição dos resultados	
0 - 24%	52,9%
25 - 54%	7,6%
50 - 74%	6,7%
75-100%	10,1%
Sem resposta	22,7%
% de trabalhadores do sexo masculino contratados a termo	
Percentagem média	17,70%
Distribuição dos resultados	
0 - 24%	60,5%
25 - 54%	3,4%
50 - 74%	8,4%
75-100%	6,7%
Sem resposta	21,0%
As trabalhadoras do sexo feminino gozam de iguais condições de trabalho	
Sim	79,0%
Não	0,8%
Sem resposta	20,2%
Existe alguma regalia relacionada com a prestação laboral cujo acesso seja vedado à trabalhadora do sexo feminino	
Sim	0,0%
Não	79,8%
Sem resposta	20,2%

1.6. Formação

Relativamente à formação, constata-se que a maioria das cooperativas (63,9%) refere não ter recorrido à reserva de educação e formação para a formação profissional dos seus colaboradores nos últimos 5 anos. Nos casos em que as cooperativas afirmaram ter recorrido a este fundo (21,8% dos casos), este foi aplicado essencialmente de um modo direto (84,6%) (sendo poucas as cooperativas que referem fazê-lo de uma forma indireta, através do recurso a confederações [7,7%]), e numa base anual (53,8%) (quadro 14).

Quadro 14- Utilização da reserva de educação e formação profissional nos últimos cinco anos

	N	%
A cooperativa utilizou a reserva de educação e formação nos últimos 5 anos		
Sim	26	21,8%
Não	76	63,9%
Sem resposta	17	14,3%
Os fundos foram aplicados ^(a)		
Diretamente	22	84,6%
Indiretamente, através do recurso a confederações	2	7,7%
Outro	1	3,8%
Sem resposta	1	3,8%
Periodicidade com que é feita a utilização dos fundos ^(a)		
Pontualmente	10	38,5%
Anualmente	14	53,8%
Outro	3	11,5%

Apenas aplicável às cooperativas que indicaram ter utilizado a reserva de educação e formação

1.7 Excedentes

No que respeita aos excedentes produzidos, constata-se que a percentagem de cooperativas que indicou não proceder anualmente ao cálculo de excedentes gerados pelos membros (43,7%) é superior à que respondeu afirmativamente à questão (39,5%), situação que se acentua em relação ao cômputo dos resultados gerados pelos não membros (quadro 15). Analisando os últimos 5 anos, observa-se que a maioria das entidades, de facto, não registou os excedentes/resultados produzidos quer por membros (52,9%) quer por não membros (63,0%), nem procedeu à distribuição de excedentes (74,8%). Constata-se, porém, que cerca de metade das cooperativas (49,6%) indicou ter

afetado os excedentes gerados nos últimos 5 anos a reservas, sendo estas aplicadas, na sua maioria, em investimentos na atividade de referência (67,8%) ou em investimentos em outras atividades compreendidas no objeto estatutário (50,8%). Seguem-se outras aplicações (8,5%), tais como indenizações, património e equipamentos, cultura ou resultados transitados.

Quadro 15 - Excedentes

	Sim		Não		Sem resposta	
	N	%	N	%	N	%
A cooperativa procede anualmente ao cálculo de excedentes gerados pelos membros?	47	39,5%	52	43,7%	20	16,8%
A cooperativa procede anualmente ao cálculo de resultados gerados pelos não membros?	28	23,5%	71	59,7%	20	16,8%
A cooperativa registou excedentes gerados pelos membros nos últimos 5 anos?	36	30,3%	63	52,9%	20	16,8%
A cooperativa registou resultados gerados pelos não membros nos últimos 5 anos?	23	19,3%	75	63,0%	21	17,6%
A cooperativa distribuiu excedentes nos últimos 5 anos?	12	10,1%	89	74,8%	18	15,1%
A cooperativa afetou os excedentes gerados nos últimos 5 anos a reservas?	59	49,6%	41	34,5%	19	16,0%
Aplicação dos excedentes gerados (a)						
Investimentos na atividade de referência	40	67,8%				
Investimentos em outras atividades compreendidas no objeto estatutário	30	50,8%				
Investimentos em outras atividades não compreendidas no objeto estatutário	1	1,7%				
Outras aplicações	5	8,5%				
Sem resposta	4	6,8%				

Aplicável apenas às cooperativas que indicaram ter afetado os excedentes gerados nos últimos 5 anos a reservas, N= 59; O somatório é superior a 100% pois é possível a seleção de mais do que uma rubrica.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Fleming, C. M. & Bowden, M. (2009). Web-based surveys as an alternative to traditional mail methods. *Journal of Environmental Management*, 90(1), 284-292.

Vissak, T. (2010). Recommendations for using the case study method in international business research. *The Qualitative Report*, 15 (2), 370-388.

Wu, Y., Kuo, T., & Shen, J. (2013). Exploring social entrepreneurship education from a web-based pedagogical perspective. *Computers in Human Behavior*, 29 (2), 329-334.

2. ESTUDO DE CASO

BIBLIOGRAFIA:

.....

ANEXOS

ANEXO 1.1 QUESTIONÁRIO

GRUPO I: CARACTERIZAÇÃO DA COOPERATIVA

1. Em que ano foi fundada a Cooperativa? _____

2. Qual a função que ocupa na Cooperativa (*escolha uma das seguintes respostas*)?
 - Membro da direção
 - Membro do conselho fiscal
 - Diretor
 - Outro _____

3. Quais o(s) ramo(s) do setor cooperativo em que a Cooperativa atua: [*será possível a seleção de mais do que um campo*]
 - Consumo
 - Comercialização
 - Agrícola
 - Crédito
 - Habitação e construção
 - Produção operária
 - Artesanato
 - Pescas
 - Cultura
 - Serviços
 - Ensino
 - Solidariedade social

4. Identifique o ramo que constitui o elemento de referência da Cooperativa: [*apenas será possível a seleção de um único campo*]
 - Consumo
 - Comercialização

- Agrícola
- Crédito
- Habitação e construção
- Produção operária
- Artesanato
- Pescas
- Cultura
- Serviços
- Ensino
- Solidariedade social

5. A Cooperativa encontra-se dividida por secções?

- Sim
- Não

6. Quais as secções em que se encontra dividida? (A responder apenas se a resposta à questão anterior foi positiva) (será possível a seleção de mais do que um campo)

- Crédito
- Produção operária
- Prestação de serviços

7. Indique a tipologia da cooperativa: (apenas será possível a seleção de um campo)

- Cooperativa do primeiro grau
- Cooperativa de grau superior;

8. A cooperativa é: (a responder apenas no caso de se tratar de uma cooperativa de grau superior) (apenas será possível a seleção de um campo)

- Uma união de cooperativas;
- Uma federação de cooperativas;
- Uma confederação de cooperativas;

9. É uma *régie* cooperativa? (Questão a colocar apenas às cooperativas do primeiro grau)
- Sim
 - Não
10. Segundo o seu entendimento, quais os motivos que levam as pessoas a pedir a adesão à cooperativa:
- Satisfação de necessidade económica
 - Satisfação de necessidade cultural
 - Satisfação de necessidade social
 - Criação do próprio emprego ou obtenção de emprego
11. No momento da adesão, qual o tipo de entradas permitida ao cooperador:
- Entradas em dinheiro
 - Entradas em bens diferentes de dinheiro
 - Entradas em trabalho ou serviços
12. Quais as entradas em bens diferentes de dinheiro realizadas? (*A colocar caso ocorram entradas em bens diferentes de dinheiro*) _____
13. Qual o número atual de cooperadores? _____
14. Qual o número médio de cooperadores nos últimos 5 anos? _____
15. Qual o número atual de cooperadores que fizeram entradas em trabalho? _____
16. Qual o número de cooperadores que fizeram entradas em trabalho nos últimos 5 anos? _____
17. Qual o número total de colaboradores da cooperativa? _____

GRUPO II: CARACTERIZAÇÃO DA DIREÇÃO E CONSELHO FISCAL

1. Qual o número de elementos da direção? _____
2. Qual o número de elementos do conselho fiscal?
3. Qual a média, aproximada, de idade dos elementos da direção? _____
4. Qual o nível de formação mais comum entre os elementos da direção:
 - Ensino básico
 - Ensino secundário
 - Ensino superior
5. Os membros da direção adquiriram formação na área de gestão ou similar?
 - Sim
 - Não
6. A participação na direção:
 - Envolve ajudas de custos
 - Envolve a emissão de senhas de presença
 - Proporciona uma quantia fixa com periodicidade mensal, anual ou outra
 - Envolve o pagamento de uma quantia variável assente no volume de negócios
 - Envolve o pagamento de uma quantia variável em função dos resultados obtidos
 - Não envolve qualquer tipo de remuneração
 - Outro _____
7. A participação no conselho fiscal:
 - Envolve ajudas de custos
 - Envolve a emissão de senhas de presença

- Proporciona uma quantia fixa com periodicidade mensal, anual ou outra
- Envolve o pagamento de uma quantia variável assente no volume de negócios
- Envolve o pagamento de uma quantia variável em função dos resultados obtidos
- Não envolve qualquer tipo de remuneração
- Outro _____

8. Quantas trabalhadoras do sexo feminino desempenham cargos de chefia ou de direção na cooperativa? _____

9. Existem mandatários na cooperativa?

- Sim
- Não

10. Qual o número de mandatários existentes na cooperativa? _____ (Colocar a questão apenas no caso de resposta afirmativa à questão)

11. Que tipo de vínculo possuem os mandatários (Colocar a questão apenas no caso de resposta afirmativa à questão)

- Contrato de trabalhador subordinado
- Contrato de prestador de serviços
- Outro _____

12. Existem cooperadores trabalhadores mandatários? (Colocar a questão apenas no caso de resposta afirmativa à questão)

- Sim
- Não

13. Existem gerentes na cooperativa?

- Sim
- Não

14. Qual do número de gerentes: (Colocar a questão apenas no caso de resposta afirmativa à questão anterior)? _____

15. Que tipo de vínculo possuem os gerentes com a cooperativa: (Colocar a questão apenas no caso de resposta afirmativa à questão anterior)

- Contrato de trabalhador subordinado
- Contrato de prestador de serviços
- Outro _____

16. Existem cooperadores trabalhadores gerentes? (Colocar a questão apenas no caso de resposta afirmativa à questão anterior)

- Sim
- Não

GRUPO III: O COOPERADOR TRABALHADOR

1. Responda a cada uma das seguintes questões:

	Sim	Não
Os cooperadores trabalhadores têm trabalho definido?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os cooperadores trabalhadores têm direito a férias?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os cooperadores trabalhadores têm a possibilidade de faltar justificadamente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Em caso de doença, o trabalhador cooperador poderá recorrer a baixa médica?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os cooperadores trabalhadores têm direito a formação profissional?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os cooperadores trabalhadores têm direito a solicitar licença sem retribuição?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Há algum procedimento instituído para proceder à redução temporária do período normal de trabalho do cooperador trabalhador em caso de diminuição de atividade da cooperativa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nos últimos cinco anos houve a aplicação de sanções disciplinares a cooperadores trabalhadores?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O procedimento disciplinar do cooperador trabalhador difere daquele que é seguido no caso de trabalhador não membro?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os cooperadores trabalhadores prestam trabalho suplementar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os cooperadores trabalhadores prestam trabalho noturno?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os cooperadores trabalhadores prestam trabalho por turnos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Há alguma estrutura de representação coletiva dos cooperadores trabalhadores?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Qual a modalidade mais comum entre os trabalhadores cooperadores com trabalho definido (*questionar apenas as cooperativas que responderam positivamente à primeira questão*):

- Horário completo de trabalho
- Trabalho a tempo parcial
- Regime de isenção de horário

3. Quem efetua a marcação de férias do cooperador trabalhador (*questionar apenas as cooperativas que responderam positivamente à segunda questão*):

- O próprio colaborador
- Superior hierárquico
- Outro _____

4. Assinale o tipo de faltas do cooperador trabalhador que são suscetíveis de ser consideradas justificadas pelo empregador:

As dadas, durante alguns dias seguidos, por altura do casamento

A motivada por falecimento de cônjuge, parente ou afim

A motivada pela prestação de prova em estabelecimento de ensino, no caso de cooperador trabalhador estudante

A motivada por impossibilidade de prestar trabalho devido a facto não imputável ao trabalhador, nomeadamente observância de prescrição médica no seguimento de recurso a técnica de procriação medicamente assistida, doença, acidente ou cumprimento de obrigação legal

A motivada pela prestação de assistência inadiável e imprescindível a filho, a neto ou a membro do agregado familiar de trabalhador

A motivada por deslocação a estabelecimento de ensino de responsável pela educação de menor por motivo da situação educativa deste, pelo tempo estritamente necessário, até quatro horas por trimestre, por cada um

A de trabalhador eleito para estrutura de representação coletiva dos trabalhadores

A de candidato a cargo público, nos termos da correspondente lei eleitoral

A autorizada ou aprovada pelo empregador

5. Relativamente à parentalidade, assinale os tipos de licenças, dispensas e faltas de que beneficiam ou podem beneficiar os cooperadores trabalhadores:

Licença em situação de risco clínico durante a gravidez

Licença por interrupção da gravidez

Licença parental inicial a gozar por um progenitor em caso de impossibilidade do outro

Licença parental inicial a gozar por um progenitor em caso de impossibilidade do outro

Licença parental exclusiva da mãe

Licença parental exclusiva do pai

Licença por adoção

- Dispensa para avaliação para a adoção
- Dispensa para consulta pré-natal
- Dispensa para amamentação ou aleitação
- Falta para assistência a filho
- Falta para assistência a neto
- Licença para assistência a filho
- Licença para assistência a filho com deficiência ou doença crónica
- Redução do tempo de trabalho para assistência a filho menor com deficiência

ou doença crónica

- Horário flexível de trabalhador com responsabilidades familiares
- Dispensa de prestação de trabalho suplementar
- Dispensa de prestação de trabalho no período noturno

6. Relativamente aos cooperadores trabalhadores que têm direito a formação profissional, quais os aspetos que são abrangidos:

- Subsídio para formação contínua
- Crédito de horas para formação contínua

7. Caso exista algum regime especial para os cooperadores trabalhadores estudantes, assinala os aspetos que são abrangidos:

- Faltas para prestação de provas de avaliação
- Férias e licenças de trabalhador-estudante

8. Qual o tipo de sanção disciplinar aplicado a cooperadores trabalhadores nos últimos cinco anos (*Questão a colocar apenas no caso afirmativo*)

- Repreensão registada
- Multa
- Suspensão temporária de direitos
- Perda de mandato
- Exclusão

9. Em caso de saída do cooperador trabalhador: (será possível a seleção de múltiplos campos)
- O cooperador trabalhador tem direito ao reembolso da entrada de capital
 - O cooperador trabalhador tem direito a uma compensação
 - A cooperativa emite declaração para efeitos de obtenção de subsídio de desemprego

GRUPO IV: TRABALHADORES NÃO MEMBROS

1. Responda a cada uma das seguintes questões:

	Sim	Não
Os trabalhadores não-membros usufruem das mesmas condições de trabalho que os trabalhadores membros da cooperativa, quando em situação comparável?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os trabalhadores não-membros da cooperativa encontram-se inscritos na Segurança Social?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os trabalhadores não-membros da cooperativa emitem recibos verdes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os trabalhadores não membros encontram-se sujeitos a horário fixo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os trabalhadores não membros recebem uma retribuição fixa em contrapartida do seu trabalho?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os trabalhadores não membros recebem uma retribuição variável em contrapartida do seu trabalho?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os trabalhadores não membros da cooperativa desenvolvem as suas funções maioritariamente nas instalações da cooperativa, ou em local por ela determinado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os instrumentos de trabalho utilizados pelos trabalhadores não-membros, no exercício das suas funções, pertencem à cooperativa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Os trabalhadores não-membros exercem cargos de chefia ou de direção na estrutura orgânica da cooperativa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Como é determinada a parte variável da retribuição dos trabalhadores não membros? Como é determinada a parte variável da retribuição dos trabalhadores não membros? (*Questionar apenas em caso de resposta afirmativa na questão anterior*)

- Percentagem sobre o volume de operações com cooperadores
- Percentagem sobre o volume de operações com terceiros
- Percentagem sobre os excedentes do exercício
- Percentagem sobre os resultados provenientes de operações com terceiros
- Outro _____

3. Identifique a percentagem de trabalhadores não-membros que se encontram nas seguintes situações:

- Contratado a termo _____
- Contrato de prestação de serviços _____

- Não possuem contrato de trabalho escrito _____
4. Qual a percentagem de trabalhadoras do sexo feminino na cooperativa? _____
5. Qual a percentagem de trabalhadoras do sexo feminino que se encontra contratada a tempo parcial pela cooperativa? _____
6. Qual a percentagem de trabalhadoras do sexo feminino contratadas a termo?

7. Qual a percentagem de trabalhadores do sexo masculino contratados a termo?

8. As trabalhadoras do sexo feminino gozam de iguais condições de trabalho, comparativamente com os restantes trabalhadores da cooperativa, quando em situação comparável?
- Sim
- Não
9. Existe alguma regalia relacionada com a prestação laboral cujo acesso seja, direta ou indiretamente, vedado à trabalhadora do sexo feminino por parte da sua empregadora?
- Sim
- Não

GRUPO V: FORMAÇÃO

1. A cooperativa utilizou nos últimos 5 anos a reserva de educação e formação para a formação profissional dos seus colaboradores:
 - Sim
 - Não

2. Como foram aplicados os fundos da reserva de educação e formação: (Será possível a seleção de múltiplos campos) (Colocar a questão apenas no caso de resposta positiva à questão anterior):
 - Diretamente
 - Indiretamente, através do recurso a confederações
 - Outro _____

3. Com que frequência é feita a utilização dos fundos da reserva de educação e formação:
 - Pontualmente
 - Anualmente
 - Outro _____

GRUPO VI: EXCEDENTES

1. Responda a cada uma das seguintes questões:

	Sim	Não
A cooperativa procede anualmente ao cálculo de excedentes gerados pelos membros?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A cooperativa procede anualmente ao cálculo de resultados gerados pelos não membros?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A cooperativa registou excedentes gerados pelos produtores membros nos últimos cinco anos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A cooperativa registou resultados gerados pelos produtores não membros nos últimos cinco anos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A cooperativa distribuiu excedentes nos últimos cinco anos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A cooperativa afetou os excedentes gerados nos últimos cinco anos a reservas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. A cooperativa usa as reservas constituídas a partir de excedentes em: (a questionar apenas em caso de resposta afirmativa na questão anterior)

- Investimentos na atividade de referência
- Investimentos em outras atividades compreendidas no objeto estatutário
- Investimentos em outras atividades não compreendidas no objeto estatutário
- Outras aplicações (especifique) _____

ANEXO 1.2 GUIÃO ENTREVISTA

(versão provisória do guião a utilizar na realização de entrevistas semi-estruturadas no estudo de caso)

1. Qual o ramo da Cooperativa e objeto social?
2. A Cooperativa está organizada por secções?
3. Qual a data da constituição da Cooperativa?
4. Qual o número atual de cooperadores e volume de negócios? Como tem evoluído o número de membros ao longo dos últimos dos tempos?
5. A cooperativa pertence a alguma união de cooperativas, federação ou confederação? Em caso afirmativo, quais e porquê? Quais as vantagens que proporciona?
6. A Cooperativa tem alguma subsidiária ou participa em alguma sociedade comercial? Quais os motivos? Os trabalhadores da subsidiária são também trabalhadores da cooperativa?
7. Qual o tipo de contribuições (em dinheiro, em espécie, em trabalho) que os estatutos exigem ao cooperador no momento da admissão? Relativamente às contribuições em trabalho, como é que as mesmas são contabilizadas?
8. Como são remunerados os cooperadores trabalhadores? Quais são as principais diferenças entre os cooperadores trabalhadores e os trabalhadores não membros? Considera essas diferenças apropriadas/ ou considera que se justificam essas diferenças?
9. Na sua cooperativa, em termos de estatuto jurídico- laboral (horário de trabalho, férias, feriados, faltas), quais são as principais diferenças entre os cooperadores trabalhadores e os trabalhadores não membros? Considera essas diferenças apropriadas/ ou considera que se justificam essas diferenças?
10. Em termos de contribuições para a segurança social, quais são as principais diferenças entre os cooperadores trabalhadores e os trabalhadores não membros? Considera essas diferenças apropriadas/ ou considera que se justificam essas diferenças?
11. Os membros dos órgãos de direção e conselho fiscal são remunerados? Porquê? E em caso afirmativo de que modo? Qual a sua perspetiva sobre a remuneração de membros desses órgãos?

12. Considera que a remuneração das funções dos titulares dos órgãos de administração e fiscalização poderia constituir um incentivo à profissionalização da gestão?
13. Com que frequência é que os diretores se deslocam à cooperativa? Considera a frequência adequada? Porquê?
14. Existem gestores e mandatários na cooperativa? Os gestores e/ou mandatários são também cooperadores?
15. Considera vantajoso para um trabalhador não membro converter-se em cooperador?
16. Se um trabalhador pretender ingressar como cooperador, quais os procedimentos adotados pela cooperativa? Quais os benefícios ou desvantagens que vê nesta passagem?
17. A reserva de educação e formação cooperativa tem sido utilizada para ações de formação dos cooperadores, trabalhadores da cooperativa e dirigentes da cooperativa? Porquê (sim ou não)? Se sim, De que forma? Existe anualmente um plano de aplicação desta reserva? Quem o elabora?
18. Quando um cooperador trabalhador cessa o seu vínculo com a Cooperativa, quais os procedimentos administrativos adotados? Especificamente, quais os documentos que a cooperativa entrega ao cooperador cessante? Considera que o cooperador trabalhador deverá ter direito ao reembolso da entrada de capital ou a uma compensação? Porquê?
19. Conjugam um sistema de retribuição fixa com variável no caso dos trabalhadores não membros? Porquê? Quais as vantagens/ desvantagens desta prática?

BIBLIOGRAFIA:

.....

ÍNDICE

AS RELAÇÕES DE TRABALHO NAS COOPERATIVAS PORTUGUESAS	3
PARTE II. AS RELAÇÕES DE TRABALHO E O EMPREENDEDORISMO COOPERATIVO — ESTUDO EMPÍRICO.....	3
INTRODUÇÃO	4
CAPÍTULO I. CONTEXTO ECONÓMICO: UMA ANÁLISE QUANTITATIVA DO SETOR COOPERATIVO EM PORTUGAL	5
1. NOTA INTRODUTÓRIA.....	5
2. A RELEVÂNCIA DA ECONOMIA SOCIAL	5
3. EXPRESSÃO QUANTITATIVA DO SETOR COOPERATIVO NO ÂMBITO DA ECONOMIA SOCIAL PORTUGUESA.....	9
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	11
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	13
CAPÍTULO II. CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL EM PORTUGAL	14
1. CONCEITO	14
2. ESCOLAS DE PENSAMENTO.....	19
3. EMPREENDEDOR SOCIAL VERSUS EMPRESA SOCIAL.....	24
4. SETOR SOCIAL EM PORTUGAL	28
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:	40
CAPÍTULO III. AS RELAÇÕES DE TRABALHO NAS COOPERATIVAS PORTUGUESAS: ESTUDO EMPÍRICO	51
1. INQUÉRITO POR QUESTIONÁRIO: ANÁLISE DE RESULTADOS	51
1.1. Metodologia	51
1.2. Caracterização geral do objeto de estudo	53
1.3. Caracterização da direção e conselho fiscal	59

1.4. O cooperador trabalhador	64
1.5. Trabalhadores não membros	69
1.6. Formação	75
1.7 Excedentes	75
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	77
2. ESTUDO DE CASO	78
BIBLIOGRAFIA:	79
ANEXOS 80	
ANEXO 1.1 QUESTIONÁRIO	80
GRUPO I: CARACTERIZAÇÃO DA COOPERATIVA	80
GRUPO II: CARACTERIZAÇÃO DA DIREÇÃO E CONSELHO FISCAL	83
GRUPO III: O COOPERADOR TRABALHADOR	86
GRUPO IV: TRABALHADORES NÃO MEMBROS	90
GRUPO V: FORMAÇÃO	92
GRUPO VI: EXCEDENTES	93
ANEXO 1.2 GUIÃO ENTREVISTA	94
BIBLIOGRAFIA:	96
ÍNDICE 97	