



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE

Empreendedorismo Social, o papel das IPSS: estudo de caso

Mestrando: Paulo Manuel Loureiro da Silva

**Dissertação apresentada ao Instituto Politécnico do Porto para obtenção do Grau de Mestre em
Gestão das Organizações, Ramo de Gestão de Empresas**

**Orientada por: Professor Doutor Eduardo Manuel Lopes de Sá Silva e
Mestre Paulo Jorge Pinheiro Gonçalves**

Esta dissertação não inclui as críticas e sugestões feitas pelo Júri.

Porto, Janeiro de 2013





ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE

Empreendedorismo Social, o papel das IPSS: estudo de caso

Mestrando: Paulo Manuel Loureiro da Silva

Orientador: Professor Doutor Eduardo Sá Silva

Coorientador: Mestre Paulo Jorge Pinheiro Gonçalves

Porto, Janeiro de 2013

Aos meus pais e às três mulheres da minha vida,

Diana, Patrícia e Helena

Agradecimentos

Este trabalho não teria sido possível sem o apoio e colaboração de algumas pessoas e entidades que merecem o meu reconhecimento.

O meu primeiro agradecimento e também o mais importante é para reconhecer o privilégio de ter sido orientado pelos Professores Eduardo Sá e Silva e pelo Paulo Gonçalves, pelas suas valiosas contribuições, dedicação, orientação e motivação, sem as quais, este trabalho jamais teria sido concluído.

Ao presidente da associação solidariedade social “O Amanhã da Criança”, Dr. José Manuel Correia, pela partilha da sua vasta experiência profissional e pela disponibilidade, sem a qual, o estudo não teria sido realizado.

Ao Dr. Joaquim Espírito Santo, assistente social da associação solidariedade social “O Amanhã da Criança”, pela colaboração e disponibilidade.

À Dra. Isabel Moreira coordenadora pedagógica da associação solidariedade social “O Amanhã da Criança”, pela gentileza, colaboração e disponibilidade.

À Dona Teresa Osório, secretária da presidência da associação solidariedade social “O Amanhã da Criança”, pela simpatia, e colaboração na marcação das entrevistas.

Ao meu sobrinho Dr. Bruno Oliveira pela colaboração e motivação.

Ao Mestre João Resende pelo incentivo e motivação.

Deixo também um agradecimento a todos os meus colegas e amigos do curso que, de alguma forma, tão simpaticamente contribuíram para a conclusão deste trabalho, em especial ao Manuel Oliveira.

Gostaria de agradecer ainda a todos aqueles que de alguma forma contribuíram para este trabalho e que não se encontram aqui mencionados.

E para aqueles que acreditam e que têm fé, muito obrigado Santo Expedito.

" A pobreza não é criada pelos pobres, mas pelas suas circunstâncias..."

Muhammad Yunus - Prémio Nobel da Paz em 2006

Resumo

O empreendedorismo social tem vindo, nas últimas décadas, a ser denominado como um novo paradigma determinante para o funcionamento da economia, em grande parte, porque a economia social tornou-se basilar na sociedade, por um lado, pelo crescimento exponencial da exclusão social, elevado desemprego e envelhecimento da população e, por outro, devido às dificuldades orçamentais dos governos.

O empreendedorismo social, utilizado por Instituições Particulares de Solidariedade Social sem fins lucrativos, procura resolver problemas sociais de forma inovadora e sustentável, com a finalidade de dar resposta aos grandes desafios sociais da atualidade, através da ação social na prevenção e no apoio nas diversas situações de fragilidade, exclusão ou carência humana, promovendo a inclusão, a integração social e o desenvolvimento local.

O objetivo fundamental do presente trabalho, pretende verificar até que ponto as IPSS podem ser definidas como empreendedores sociais, através da prestação de serviços, nas variadas áreas à população local, de forma a alcançar o valor social. Neste estudo enveredou-se pela metodologia qualitativa, utilizando o método do estudo de caso único, recorrendo ao questionário como instrumento de recolha de dados numa instituição particular de solidariedade social do concelho da Maia.

Deste estudo foi possível concluir a IPSS tem uma proximidade às populações, através das diversas valências vocacionadas para a resolução de problemas sociais emergentes, promovendo a inclusão a integração social, e alcançar o valor social. Assim, consideramos a IPSS estudada como sendo parte integrante e promotora do empreendedorismo social.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Empreendedorismo Social; Economia Social; Instituições Particulares de Solidariedade Social.

Resumen

El Emprendimiento Social ha sido denominado en las últimas décadas como un nuevo paradigma, muy importante para el funcionamiento de las economías desarrolladas, principalmente debido a que la Economía Social se ha vuelto fundamental en las sociedades modernas, por un lado, por el crecimiento exponencial de la exclusión social, el alto desempleo y el envejecimiento de la población; y por otro, debido a las limitaciones presupuestarias de los gobiernos.

En este sentido, el Emprendimiento Social, utilizado por las Instituciones Privadas de Solidaridad Social, sin fines de lucro busca solucionar problemas sociales de una forma innovadora y sostenible, con el fin de afrontar los retos sociales más importantes de la actualidad a través de la acción social, previniendo y apoyando en diversas situaciones de fragilidad, exclusión o falta de humanidad en una sociedad; la promoción de la inclusión y integración social, así como el desarrollo local.

El objetivo fundamental de este estudio es comprobar hasta qué punto las IPSS se pueden definir como un Emprendedor Social, que presta servicios en diferentes áreas a una población, con el fin de obtener el valor social.

Esta investigación se basó en una metodología cualitativa, utilizando el método de estudio de caso único y apoyándose en el cuestionario como instrumento de recolección de datos de una Institución Privada de Solidaridad Social del Consejo Maia.

Este estudio concluyó que las IPSS tienen una proximidad con la población a través de distintos aspectos, dirigidos a resolver los problemas sociales emergentes, promover la inclusión social, llegando a alcanzar el valor social. En este sentido, se considera a las IPSS como parte integral del Emprendimiento Social.

Palabras clave: Emprendimiento; Emprendimiento Social; Economía Social; Instituciones Privadas de Solidaridad Social

Abstract

Social entrepreneurship has been named on the last decades as a new and important paradigm to the operation of developed economies, largely because social economy has become fundamental on modern societies. On the one hand due to the exponential growth of social exclusion, high unemployment and population ageing; on the other hand due to constrained government budgets. In this sense, social entrepreneurship used by private social welfare institutions and non-profit ones, seek to solve social problems in an innovative and sustainable way.

This is in order to respond to major social challenges of today, through social action in the preventions and support of different fragility, exclusion and shortage situations; promoting inclusion, social integration and local development.

The fundamental objective of the present study aims to verify to what extent IPSS can be defined as social entrepreneurs, by means of providing services in the varied areas to local population, in order to achieve social value.

In this investigation a qualitative methodology was engaged. Employing the single case-study method and using the survey as data gathering tool, applied to a private social welfare institution in the municipality of Maia.

From this study was possible to conclude that IPSS proximity to populations, through their diverse aspects aimed at emergent social problem solving; in their innovative essence promoting social inclusion and integration, can achieve social value. In this context IPSS are considered as part of social entrepreneurship.

Keywords: Entrepreneurship, Social Entrepreneurship, Social Economy; Private Institutions of Social Solidarity

Abreviaturas e Acrónimos

ACE- Agrupamentos Complementares de Empresas
ANJE- Associação Nacional de Jovens empresários
BIC - *Business Incubation Centers*
BVS - Bolsa de Valores Sociais
CATL - Centro de Atividades de Tempos Livres
CEP - Centro de Estudos Pedagógicos
CESE- Comité Económico e Social Europeu
CIRIEC - Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre Economia Pública, Social e Cooperativa
CNIS - Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade
EDP - Eletricidade de Portugal
EU - União Europeia
EUSILC - *European Union Statistics on Income and Living Conditions*
FLAD - Fundação Luso Americana para o Desenvolvimento.
GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*
IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
ICNPO - *International Classification of Nonprofit Organizations*
I&D - Investigação & Desenvolvimento
IDL - Instituições de Desenvolvimento Local
IES - Instituto de Empreendedorismo Social
INE - Instituto Nacional de Estatística
IPSS - Instituições Particulares de Solidariedade Social
PIB - Produto Interno Bruto
ONG - Organizações não Governamentais
ONGA – Organizações Não Governamentais de Ambiente
ONU - Organização das Nações Unidas
SAP- Serviço de Apoio ao Domicílio
RSE - Responsabilidade Social Empresarial
TEA- Taxa de Atividade Empreendedora
UNESCO - Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura

Índice

PARTE I – ENQUADRAMENTO TEÓRICO E OBJETIVOS DO TRABALHO	1
Capítulo I – O empreendedorismo	2
1.1 Considerações iniciais	2
1.2 Noção de empreendedorismo	2
1.3 O empreendedor	3
1.4 Perfil / características do empreendedor de sucesso	4
1.5 Mitos do empreendedor	5
1.6 O empreendedor e o inventor	6
1.7 O empreendedor e a inovação	7
1.8 A ideia e a oportunidade de negócio	7
1.9 A importância das políticas do empreendedorismo	8
1.10 Promotores do empreendedorismo em Portugal	8
1.10.1 O Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação	8
1.10.2 Incubadoras	9
1.10.3 Parques tecnológicos	9
1.11 Fontes de financiamento	10
1.11.1 Capital de risco	10
1.11.2 <i>Business Angels</i>	10
1.11.3 Programa FINICIA	11
1.11.4 A Associação Nacional de Jovens Empresários	11
1.12 Empresa na hora	12
1.13 <i>Global entrepreneurship monitor</i>	12
1.13.1 O empreendedorismo em Portugal	12
1.14 Tipos de empreendedorismo	14
1.14.1 O “empreendedorismo”	15
1.14.2 O empreendedorismo de base tecnológica	16
1.14.3 O empreendedorismo cultural	17
1.14.4 O empreendedorismo jovem	17
1.14.5 O <i>franchising</i>	17
1.14.6 O empreendedorismo social	18
1.15 Considerações finais	18
Capítulo II – Empreendedorismo Social	20
2.1 Considerações iniciais	20

2.2	Noção de empreendedorismo social.....	20
2.3	Empreendedores sociais	21
2.3.1	Características e perfil dos empreendedores sociais	22
2.4	O empreendedorismo empresarial e o empreendedorismo social	24
2.5	Ideia social.....	25
2.6	Empresas sociais	25
2.7	Casos de empreendedorismo social.....	26
2.7.1	Casos Internacionais - Ashoka	26
2.7.1.1	<i>Grameen Bank - Muhammad Yunus</i>	27
2.7.2	Casos nacionais.....	27
2.7.2.1	Instituto de empreendedorismo social.....	27
2.7.2.2	Agência DNA Cascais	28
2.7.2.3	Bolsa de valores sociais	28
2.8	O valor social	29
2.9	Inovação social	29
2.10	Programa rede social	30
2.11	Empreendedorismo social e a criação do próprio emprego	30
2.12	Considerações finais	31
	Capítulo III - Economia Social	32
3.1	Considerações iniciais.....	32
3.2	Noção de economia social	32
3.3	Estado providência.....	35
3.4.1	Estado providência em Portugal	36
3.4.2	A crise do estado providência.....	36
3.5	A pobreza e a exclusão social	37
3.6	Importância da economia social	37
3.7	Medidas de apoio à economia social em Portugal	38
3.8	Princípios e objetivos comuns às empresas da economia social.....	39
3.8.1	Organizações da economia social	40
3.8.2	Cooperativas.....	40
3.8.3	Instituições particulares de solidariedade social.....	41
3.8.4	Instituições de desenvolvimento local	44
3.8.5	Organizações não governamentais	45
3.8.6	Organizações sem fins lucrativos	45
3.9	Participação, dimensões e formas de atuação.....	46
3.9.1	Responsabilidade social empresarial.....	47

3.9.2 A cidadania empresarial	48
3.9.3 O voluntariado.....	48
3.9.3.1 A católica solidária	49
3.10 O mecenato	49
3.11 Partes interessadas (<i>Stakeholders</i>).....	50
3.12 Considerações finais	51
4.1 Modelo conceptual de investigação	52
4.2 Objeto e objetivos de investigação	52
4.3 Questões de investigação	53
PARTE II- ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO E EMPÍRICO	56
Capítulo V – Metodologia de investigação	57
5.1 Considerações iniciais.....	57
5.2. Metodologia a utilizar	57
5.3 Recolha de dados	58
5.4 Estudo de caso “O Amanhã da Criança”.....	60
Capítulo VI – Análise de dados	64
6.1 Considerações iniciais.....	64
6.2 Análise das questões de investigação	64
Capítulo VII – Conclusões.....	76
7.1 Conclusões teóricas.....	76
7.2 Conclusões sobre o estudo realizado	76
7.3 Limitações da investigação.....	79
7.4 Linhas futuras de investigação	79
Bibliografia.....	80
Anexos	i

Lista de Figuras

Figura 1 Taxa de atividade empreendedora.....	14
Figura 2 Modelo conceptual de investigação.....	52
Figura 3 Organigrama da Associação de Solidariedade Social “O amanhã da Criança”	61

Lista de Quadros

Quadro 1 - Características dos empreendedores de sucesso	5
Quadro 2 - Mitos do empreendedor	6
Quadro 3 - Semelhanças entre o empreendedorismo e o “impreendedorismo”	15
Quadro 4 - Diferenças entre o empreendedorismo e o impreendedorismo	16
Quadro 5 - Perfil do Empreendedor Social	23
Quadro 6 - Comparação entre empreendedorismo empresarial e empreendedorismo social	24
Quadro 7 - Classificação das organizações sem fins lucrativos	46
Quadro 8 - Fontes de financiamento	50
Quadro 9 - Fundamentação teórica das questões de investigação	54
Quadro 10 - Caracterização dos entrevistados	59
Quadro 11 - Valências de proteção social e saúde	62

Introdução

Esta dissertação, tem como temática o empreendedorismo social, dando uma ênfase particular ao caso das Instituições Particulares de Solidariedade Social.

A economia social corresponde à uma tentativa da sociedade civil, de forma organizada e no âmbito do empreendedorismo social, encontrar soluções para os problemas e necessidades, sem resposta por parte do Estado. O crescimento do empreendedorismo social pode ser encarado como um dos fundamentos de um novo paradigma de desenvolvimento que se vem delineando nas últimas décadas e que ocorreu com o aparecimento de milhares de novas organizações da economia social.

Nesta dinâmica, o empreendedorismo social comporta um elevado potencial de inovação e contribui para a sustentabilidade da sociedade, por via do desenvolvimento e da afirmação das organizações de natureza social, designadamente, das IPSS.

As IPSS em Portugal constituem o conjunto de organizações que detém o maior número de respostas sociais na economia, ao colmatarem situações de carência e da desigualdade socioeconómica, dependência, exclusão ou vulnerabilidades sociais. O seu impacto económico e social é importante na sociedade portuguesa sendo relevante em momentos de crise.

O motivo que justifica o propósito do presente estudo, está relacionado com análise do papel do empreendedorismo social na adoção de um comportamento empreendedor nas IPSS, promovendo provavelmente, um desempenho superior em organizações que procuram responder ao crescente desafio de criar valor social.

A dissertação é constituída por duas partes. Na primeira, através da revisão bibliográfica efetuada, analisamos os diferentes aspetos teóricos relacionados com a temática em estudo, permitindo uma abordagem sobre os conceitos determinantes do empreendedorismo e os objetivos do trabalho. Na segunda parte, procedemos à análise empírica, onde apresentamos a metodologia de investigação e o estudo de caso, usando como elemento de análise uma IPSS, “O Amanhã da Criança”. Apresentamos o seu enquadramento na sociedade e contextualização. Analisamos os dados recolhidos, através de um questionário. Por fim, apresentamos as conclusões, as limitações e as linhas futuras de investigação.



PARTE I – ENQUADRAMENTO TEÓRICO E OBJETIVOS DO TRABALHO

Capítulo I – O empreendedorismo

1.1 Considerações iniciais

O empreendedorismo é um fenómeno global, foco do interesse dos governos, de agências internacionais de desenvolvimento, instituições públicas e privadas, universidades empenhadas em constituir novas atividades geradoras de riqueza e em desenvolver uma cultura e uma sociedade empreendedora. O empreendedorismo tem demonstrando-se um aliado do crescimento económico, dando suporte à maioria das inovações, promotoras do desenvolvimento. O empreendedorismo não é só um conceito de negócio, mas, igualmente um conceito de vida, na medida em que faz parte de um conjunto de transformações que ajudam a construir o desenvolvimento, o qual, não pode ser adquirido a qualquer preço, mas deverá ser sustentável, ou seja, oferecer mais e melhor qualidade de vida ao ser humano.

1.2 Noção de empreendedorismo

O empreendedorismo é definido como um processo de criar algo novo com valor. O empreendedor dedica o tempo e o esforço necessário, assumindo os respetivos riscos financeiros, psicológicos e sociais, recebendo as compensações resultantes da satisfação e da independência pessoal e económica. (Bucha, 2011)

Segundo Baron & Shane (2007), o empreendedorismo é um processo que se desenvolve ao longo do tempo, o qual é afectado por diversos factores, alguns relacionados com os empreendedores, outros, com as suas relações com outras pessoas e outros, com sociedade como um todo.

“O empreendedorismo não é só um conceito de negócio, mas um conceito de vida, na medida em que faz parte de um conjunto de transformações que ajudam a construir um desenvolvimento que não pode ser obtido a qualquer preço, mas deverá ser sustentável, ou seja, deve oferecer mais e melhor qualidade de vida ao ser humano, que hoje é uma das chaves do desenvolvimento.” (Bucha, 2009, p.15)

Segundo Verde (2003, p. 6), “o empreendedorismo está, por isso ligado a uma atitude mental que engloba a motivação e capacidade de um indivíduo, isolado ou integrado num organismo, para identificar uma oportunidade e para a concretizar com o objetivo de produzir um novo valor ou um resultado económico”.

“No empreendedorismo a palavra crise é frequentemente substituída pela vontade de criar coisas novas. Parece que o empreendedor tem um jeito especial para retirar a letra ‘s’, transformando a palavra ‘crise’ na palavra ‘crie’.” (Henriques, 2011, p. 6)

Para Hisrich (2007, p.36), O empreendedorismo é definido como “ o método do mais eficiente para ligar ciência e mercado, criando novas empresas e levando novos produtos e serviços ao mercado.”

Já para Dornelas (2003, p.35), “Empreendedorismo significa fazer algo novo, diferente, mudar a situação actual e buscar, de forma incessante, novas oportunidades de negócio, tendo como foco a inovação e a criação de valor”.

São muitas as definições de empreendedorismo, mas, a sua essência pode-se resumir em fazer diferente, em utilizar recursos disponíveis de forma criativa, criar valor, assumir riscos, procurar oportunidades e inovar.

1.3 O empreendedor

O conceito de empreendedor é amplo, no entanto, há alguns aspetos distintos que nos permitem compreender e caracterizar o empreendedor.

Ferreira, Santos & Serra (2010, p. 41), apontam alguns traços principais do empreendedor:

- (a) “o empreendedor é o que toma a iniciativa para criar algo novo e de valor para o próprio empreendedor e para os clientes”;
- (b) “ o empreendedor tem de despende o seu tempo e esforço para realizar o empreendimento e garantir o seu sucesso”;
- (c) “o empreendedor recolhe as recompensas sob a forma financeira, de independência, reconhecimento social e de realização”;
- (d) “o empreendedor assume os riscos de insucesso do empreendimento, quer sejam riscos financeiros, sociais ou psicológicos/económicos”.

McClelland (1961), diferencia os empreendedores através das suas características, referindo que aqueles demonstram uma necessidade ou motivação de realização. De forma semelhante, Lowrey (2003), define o empreendedor como um indivíduo com um constante desejo de realização.

Para Dornelas (2003), os empreendedores são pessoas com características especiais, são visionárias e possuem uma motivação singular, querendo algo de diferente na aquilo que fazem.

Segundo Sarkar (2007, p.17), “os empreendedores fazem é aproveitar oportunidade, por vezes pequenas, que podem ser criadas por um vazio de um produto. Depois exploram essa oportunidade para proveito próprio, fazendo nascer e/ou crescer empresas”.

Embora cada uma das definições anteriores veja os empreendedores de uma perspetiva ligeiramente diferente, todas contêm pontos semelhantes, como a novidade, a organização, a criação, a riqueza e o risco.

1.4 Perfil / características do empreendedor de sucesso

Será que existe algum perfil que torne uns indivíduos mais empreendedores do que outro? Será que se nasce ou, podemos tornar-nos empreendedores?

Segundo Ferreira, Santos & Serra (2010), ninguém nasce empreendedor e, ser-se empreendedor não, é inato nem hereditário, mas, existem características comuns que os empreendedores de sucesso partilham.

Para Gaspar (2009), o empreendedor não nasce empreendedor, mas, os empreendedores aprendem a sê-lo. O empreendedor identifica oportunidade, reúne recursos ao criar a própria empresa. Para Duarte & Esperança (2012), o empreendedor deve possuir competências pessoais e de gestão para criar uma empresa com sucesso.

Não existe só um perfil empreendedor que abranja todas as características do empreendedor de sucesso. Os empreendedores têm idades, níveis de escolaridade, experiência profissionais, características emocionais e psicológicas diversas. Assim, não há um perfil único, no entanto podemos identificar alguns traços de personalidade e algumas características mais frequentes associadas ao perfil dos empreendedores, tal como se evidencia no quadro seguinte.

No quadro seguinte apresentamos aquelas que consideramos ser as características fundamentais para um empreendedor de sucesso.

Quadro 1 - Características dos empreendedores de sucesso

Inovação	Otimismo	Orientação para os resultados
Liderança	Iniciativa	Capacidade de aprendizagem
Riscos moderados	Flexibilidade	Envolvimentos longo prazo
Independência	Auto consciência	Tolerância à ambiguidade e incerteza
Criatividade	Autoconfiança	Habilidade na utilização de recursos
Energia	Agressividade	Habilidade para conduzir situações
Tenacidade	Sensibilidade aos outros	Tendência a confiar nas pessoas
Originalidade	Necessidade de realização	Dinheiro como medida de desempenho

Fonte: adaptado de Ferreira, Santos, & Serra (2010)

1.5 Mitos do empreendedor

Existem vários mitos sobre o empreendedor que acabam por vezes, originar dificuldades à criação de empresas. Para Sarkar (2010), os mitos funcionam como um impedimento no progresso do empreendedorismo. Segundo Ferreira, Santos, & Serra (2010), os mitos promovem barreiras psicológicas à criação das *start-ups*.

No quadro seguinte apresentamos alguns dos mitos, em forma de síntese.

Quadro 2 - Mitos do empreendedor

Empreendedor nasce, não se faz;
Qualquer um pode iniciar um negócio;
São jogadores/apostadores que assumem riscos excessivos;
Têm necessidade de protagonismo;
São “patrões” de si próprios;
Trabalham muito;
Iniciam negócio de risco;
Apenas para os ricos;
Idade é uma barreira – os empreendedores são jovens e energéticos;
São motivados apenas pelo dinheiro;
Procuram o poder e o controlo sobre os outros;
Se tiverem talento, o sucesso chega em 1 e 2 anos;
Qualquer pessoa com uma boa ideia pode enriquecer;
Tendo dinheiro é fácil falhar;
Sofrem de *stress*.

Fonte: adaptado de Ferreira, Santos, & Serra (2010)

No quadro anterior, consideramos alguns mitos que impossibilitam o desenvolvimento do empreendedorismo e a criação de empresas.

1.6 O empreendedor e o inventor

Empreender não é o mesmo que inventar, nem um empreendedor é um inventor. A diferença do empreendedor para o inventor é que o empreendedor é quem cria uma nova empresa, a sua empresa, e os seus esforços dirigem-se a fazê-la sobreviver e crescer. Já o inventor cria ou inventa algo de novo, seja um produto, um processo ou um modelo, por sua vez, valoriza o pensamento criativo quer na solução de problemas, quer na criação de algo absolutamente novo e é mais motivado pelos resultados do que do seu trabalho. (Ferreira, Santos, & Serra, 2010)

Gaspar (2009) diz que o inventor, sendo inovador, não tem orientação para o mercado, já o empreendedor sendo inovador, tem orientação para o mercado. O empreendedor ajuda o inventor a tornar a sua invenção comercialmente viável e a colocá-la no mercado. No entanto, não é necessário

uma invenção para a actividade. O inventor cria ou inventa algo de novo; o empreendedor é quem reúne todos os recursos necessários, para tornar uma invenção num negócio viável.

1.7 O empreendedor e a inovação

A inovação é o processo de transformar boas ideias em novos produtos ou serviços, de promover novos processos ou inserir novas alterações nas organizações. O empreendedor inovador tem o potencial e a ambição de criar uma empresa global e líder de mercado baseada na inovação, promotora de mudança nos mercados, através da implementação de novas combinações, que podem adotar várias formas: a introdução de novos materiais; a introdução de novos métodos de produção; a abertura de um novo mercado; a conquista de novos recursos, novas matérias ou peças e o desenvolvimento da inovação organizacional na indústria. (Azevedo, Franco, & Meneses, 2010)

Peter Drucker (1985), afirma que a inovação é uma ferramenta específica dos empreendedores, os meios pelos quais exploram as alterações como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente. Ainda Peter Drucker (citado por Gaspar, 2009, p. 220), diz que “para as jovens empresas a inovação é o seu motor de desenvolvimento e a procura sistemática da inovação faz parte central do próprio conceito de empreendedorismo.”

1.8 A ideia e a oportunidade de negócio

Uma ideia genial é um bom ponto de partida para um negócio de sucesso. No entanto, uma boa ideia não é tudo, sendo importante que exista uma oportunidade no mercado que sustente a ideia. A ideia inicial de negócio precisa ser bem analisada antes de poder ser considerada uma oportunidade. Normalmente, só depois de muitas ideias deitadas para o “lixo” é que o empreendedor chega a ideia genial. Para Linus Pauling (citado por Saraiva, 2011, p.94), “a melhor forma de encontrar uma boa ideia é primeiro ter muitas ideias.”

Para Bornstein (2007), uma ideia de negócio é como uma peça de teatro. É necessário um bom encenador e um bom produtor, para que seja uma obra prima. Caso não seja assim, pode nem a peça entrar em cena, ou pode estrear, mas, terminar na primeira semana por falta de público. De igual modo, uma ideia de negócio não passará de quase desconhecida, para passar a ser difundida, só pelo simples facto de ser uma boa ideia. Esta ideia deverá ser inteligentemente conduzida, antes de vir realmente modificar a percepção e o conduta das pessoas.

Na maior parte dos casos, as ideias de negócio vêm do emprego e da actividade profissional do empreendedor, de uma anterior actividade empresarial, ou também das conversas e das trocas de informação e de opinião que o empreendedor desenvolve com a sua família, com os seus amigos e com a sua rede de contactos.

Atualmente, o empreendedor procura ideias de negócio em dois campos principais: na mudança dos padrões de consumo das pessoas que criam novas necessidades, a que podemos chamar secundárias, porque resultam das novas formas da satisfação das necessidades de base, e do desenvolvimento de novas tecnologias que criam portunidades de desenvolver negócios que levem as inovações para os mercados.

1.9 A importância das políticas do empreendedorismo

Os governos apostam no empreendedorismo e procuram o desenvolvimento de uma cultura e uma sociedade empreendedora, tal como, as universidades e as associações empresariais pretendem promover a iniciativa empresarial.

Deste modo, o empreendedorismo assume-se como o fator económico mais importante para o desenvolvimento das sociedades, devido à importância na criação de emprego, à introdução de inovação no mercado, a criação de riqueza e estimula o crescimento das economias é um instrumento elementar para a política económica dos governos.

Para Ferreira, Santos, & Serra (2010), os governos estão empenhados na propagação do empreendedorismo, devido ao grande número de encerramento das empresa e do acréscimo do desemprego. Os apois as governamentais, os subsídios de diversos tipos, os benefícios fiscais, a contrução das infra estruturas de base tecnológica, os centros de empresas e incubadoras, estimulam e auxiliam os potenciais empreendedores a criar novas empresas. Em seguida, faremos uma análise sucinta das mesmas.

1.10 Promotores do empreendedorismo em Portugal

Existem em Portugal vários mecanismos de estímulo ao empreendedorismo, quer de natureza pública, quer de natureza privada. São várias as organizações promotoras em Portugal, que diretas ou indiretamente apoiam e estimulam o empreendedorismo ou criação de empresas. Umas públicas, outras privadas, ambas com a importância de contribuírem para uma rede de soluções e serviços que de forma articulada, abram portais a novas iniciativas empreendedoras. Existe uma panóplia de estruturas que oferecem apoio e serviços em múltiplas vertentes: administrativa, financeira, informativa, aconselhamento técnico e apoio logístico, destinadas a acolher projetos empresariais.

1.10.1 O Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

O IAPMEI, é uma organização governamental sob a tutela do Ministro da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento, assumindo um papel importante no apoio as Pequenas e Médias Empresas, nos seus planos e estratégias de crescimento inovadores, no incremento da produtividade e da

competitividade e no acesso aos mercados financeiros, no âmbito da promoção do empreendedorismo.

O IAPMEI ” é o principal instrumento das políticas económicas direccionadas para as micro, pequenas e médias empresas dos sectores industrial, comercial, de serviços e construção, cabendo-lhe agenciar condições favoráveis para o reforço do espírito e da competitividade empresarial.” (www.iapmei.pt)

1.10.2 Incubadoras

Em Portugal operam vários tipos de incubadoras ligadas as instituições de ensino superior, as incubadoras específicas de um sector, ou seja, que apenas aceitam novas empresas desse sector, outras, ligadas a tecnopolos ou parques científicos e tecnológicos e incubadoras gerais. É de realçar a ampla rede de incubadoras que existem no nosso país, incluído os BIC (*Business Incubation Centers*), os ninhos de empresas, as incubadoras criadas pela Associação Nacional dos Jovens Empresários, entre outras.

As incubadoras de empresas são organizações que visam fomentar e criar condições para o empreendedorismo, fornecendo instalações e ambiente propício ao desenvolvimento das empresas, como assessoria empresarial, os serviços de consultoria, sessões de formação, acesso a *networks* e a capital de risco, por diferentes áreas de negócio. Estão direccionadas, especialmente, para as jovens empresas na sua fase de arranque (*start-ups*). As incubadoras são consideradas um importante mecanismo para o desenvolvimento económico e tecnológico do país. (Gaspar, 2009)

1.10.3 Parques tecnológicos

Em Portugal existem bons exemplos de parques tecnológicos de sucesso, como o Taguspark, em Oeiras, Lispólis em Lisboa, Tecmaia na Maia. Em Espanha, pela sua grande dimensão o Parque Tecnológico de Andalucia, em Málaga.

Os parques tecnológicos são organizações geridas por empreendedores com *know-how*, fornecendo espaços de apoio de elevada qualidade, e outros serviços de valor acrescentado, cujo objetivo fundamental é aumentar a riqueza da comunidade através da promoção de uma cultura de inovação e de competitividade das empresas, baseadas na tecnologia e no conhecimento. Para permitir que esses objetivos sejam concretizados, os parques tecnológicos estimulam e gerem um fluxo de conhecimento e de tecnologia entre as universidades (*spin-off*), as instituições de investigação & desenvolvimento (I&D), as empresas e o mercado.

1.11 Fontes de financiamento

Para financiar um projeto, o empreendedor tem de procurar as melhores alternativas de financiamento. Os empreendedores dispõem de uma vasta variedade de fontes de financiamento de capital para os seus negócios, as quais, são muito diferentes umas das outras, possuindo vantagens e desvantagens. É importante conhecer todas e saber selecionar a mais útil em função do momento da empresa.

A fonte de financiamento mais importante para uma *start-up* é as poupanças do próprio empreendedor, ou o financiamento da família e amigos, contribuindo recursos frequentes para reunir o capital necessário para financiar a nova empresa. Estas pessoas poderão investir pela sua relação com o empreendedor, na medida que esta relação (pessoal) ajuda a transmitir confiança e a ultrapassar a incerteza sobre a capacidades e a qualidades do empreendedor. (Duarte & Esperança, 2012)

Para Ferreira, Santos & Serra (2010), o empreendedor tem dois meios de financiamento para o seu próprio negócio: o financiamento por endividamento e o capital próprio. O primeiro é aquele que envolve um empréstimo que é pago com juros. O financiamento por capitais próprios, é proveniente das próprias poupanças ou de bens patrimoniais que possui.

1.11.1 Capital de risco

O capital de risco é um instrumento financeiro, através do qual uma sociedade de capital de risco especializada em financiar e apoiar empresas (que têm dificuldades em aceder a formas de financiamento mais tradicionais), obtém uma participação temporária, e minoritária, no capital social de uma nova empresa. Assim, a sociedade de capital de risco financia, em parte, a nova empresa, passando a ser sócia ou acionista da nova empresa. Esta participação traduz-se em todos os riscos do negócio. Investem em capitais próprios, ou seja, a longo prazo, e procuram o ganho de capital, em vez do juro do dividendo. (Sarkar, 2010)

Segundo Ferreira, Santos & Serra (2010, p. 256), “o capital de risco é uma forma de investimento que visa financiar empresas, apoiando o seu desenvolvimento e crescimento, com alguma intervenção na própria gestão da empresa”. Já para Gaspar (2009, p. 274), os “capitais de risco são, por definição, investidores especializados em financiar e assistir empreendedores com os seus *start-ups*”.

1.11.2 *Business Angels*

Têm um funcionamento muito semelhante ao capital de risco, no sentido de que participam no capital das jovens empresas, também, contribuem com a sua experiência e rede de contactos.

Os *Business Angels* - são investidores individuais, normalmente empresários, que investem de forma profissional, diretamente ou através de sociedades veículo, para financiam projetos com capitais próprios e fazem a ponte entre empreendedores que procuram capital e os investidores que procuram oportunidades de investimento (banca, capitais de risco e mesmo fundos comunitários).

1.11.3 Programa FINICIA

O FINICIA é uma iniciativa desenvolvida pelo IAPMEI, tendo como objetivo facilitar o acesso ao financiamento, através do estabelecimento de parcerias público-privadas e promover a concretização de projetos inovadores pelas micro e pequenas empresas, sendo que este segmento empresarial é o que apresenta tradicionalmente as maiores dificuldades na relação com o sistema financeiro.

“O FINICIA é um programa que facilita o acesso a soluções de financiamento e assistência técnica na criação de empresas, ou em empresas na fase inicial do seu ciclo de vida, com projetos empresariais diferenciadores, próximos do mercado ou com potencial de valorização económica.” (www.iapmei.pt)

1.11.4 A Associação Nacional de Jovens Empresários

A ANJE, é uma associação de direito privado e de utilidade pública, com o propósito de promover a reunião dos jovens portugueses, com vista à satisfação dos seus interesses, sobretudo no apoio à constituição de empresas, captação de recursos, gestão dos negócios e contribuir para uma renovação do tecido empresarial português.

“Neste sentido, a ANJE tem-se empenhado na divulgação de sistemas de incentivos ao empreendedorismo, na prestação de serviços de aconselhamento empresarial a jovens empresários, na criação de centros de incubação de *start-ups*, no apoio à internacionalização de empresas, na realização de ações de qualificação profissional e na criação de redes de *networking*.” (www.anje.pt)
Segundo Gaspar (2009), a ANJE, promove diversas iniciativas que divulga e desenvolve o espírito empreendedor, com eventos nas escolas e nas feiras do empreendedor.

1.12 Centro de formalidades de constituição de uma empresa

Na formação de uma empresa a escolha da forma jurídica da sociedade é fundamental para determinar o seu modelo de funcionamento. A opção por um determinado estatuto jurídico, deve ser tomada em atenção, de modo a enaltecer os pontos fortes da *start-ups*, tendo, no entanto, em atenção as características que melhor se adaptem às expectativas de desenvolvimento.

O Centro de Formalidades das Empresas traduz serviços de atendimento e de prestação de informações aos empreendedores que têm por finalidade facilitar os processos de constituição, alteração ou extinção de empresas.

Os centros de formalidades das empresas estão habilitados a constituírem os seguintes tipos de sociedades comerciais: sociedades civis sob forma comercial; sociedades por quotas; sociedades unipessoais por quotas; sociedades em nome coletivo; sociedades anónimas; sociedades em comandita. Estão ainda habilitadas a proceder a transformações de sociedades; alterações ao pacto social de sociedades; cessão de quotas de sociedades; dissolução de sociedades; constituição de Agrupamentos Complementares de Empresas (ACE).

1.12 Empresa na hora

O processo empresa na hora possibilita criar uma empresa, em menos de uma hora, entregando a documentação num dos postos de atendimento existentes no país, tais como os centros de formalidades das empresas ou as conservatórias de registo comercial. Com esta iniciativa é possível constituir de forma célere uma sociedade por quotas, unipessoal ou anónima sem ser necessário deslocar-se a diferentes repartições, trata-se um processo rápido, simples e cómodo.

1.13 Global entrepreneurship monitor

O programa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), consiste na investigação e avaliação, define anualmente, do nível de atividade empreendedora em vários países, cujo objetivo é perceber o impacto do empreendedorismo no crescimento económico nacional. Identifica alguns indicadores possíveis de medir a atividade empreendedora de uma região ou país. Este projeto surge em 1999 como iniciativa conjunta do *Babson College* dos Estados Unidos da América e da *London Business School* do Reino Unido. Este projeto tem vindo a desenvolver-se, tendo contado em 2004, com a colaboração de 34 países; em 2007, com 42 países e em 2010, estudou 59 economias em todo o mundo. Trata-se do maior estudo de empreendedorismo a nível mundial.

1.13.1 O empreendedorismo em Portugal

Para analisarmos o nível da atividade empreendedora em Portugal, é necessário uma comparação com outros países da Europa ou do mundo, tendo como referência a utilização do relatório do GEM de 2010.

O estudo GEM (2010), para Portugal, realizado pela SPI Ventures, com a colaboração do IAPMEI e da Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento (FLAD).

O programa GEM, tem três objetivos essenciais: mensurar as diferenças ao nível da atividade empreendedora entre países; encontrar fatores que estabelecem os níveis de atividade empreendedora e identificar as políticas que ajudem a atividade empreendedora.

No fundo, permite-nos compreender se os portugueses são, ou não, mais ou menos empreendedores do que o cidadão de outro país.

O estudo foi conduzido com base em 10 fatores de relevo, no apoio à atividade empreendedora. Estes fatores, nomeados como condições estruturais do empreendedorismo, são:

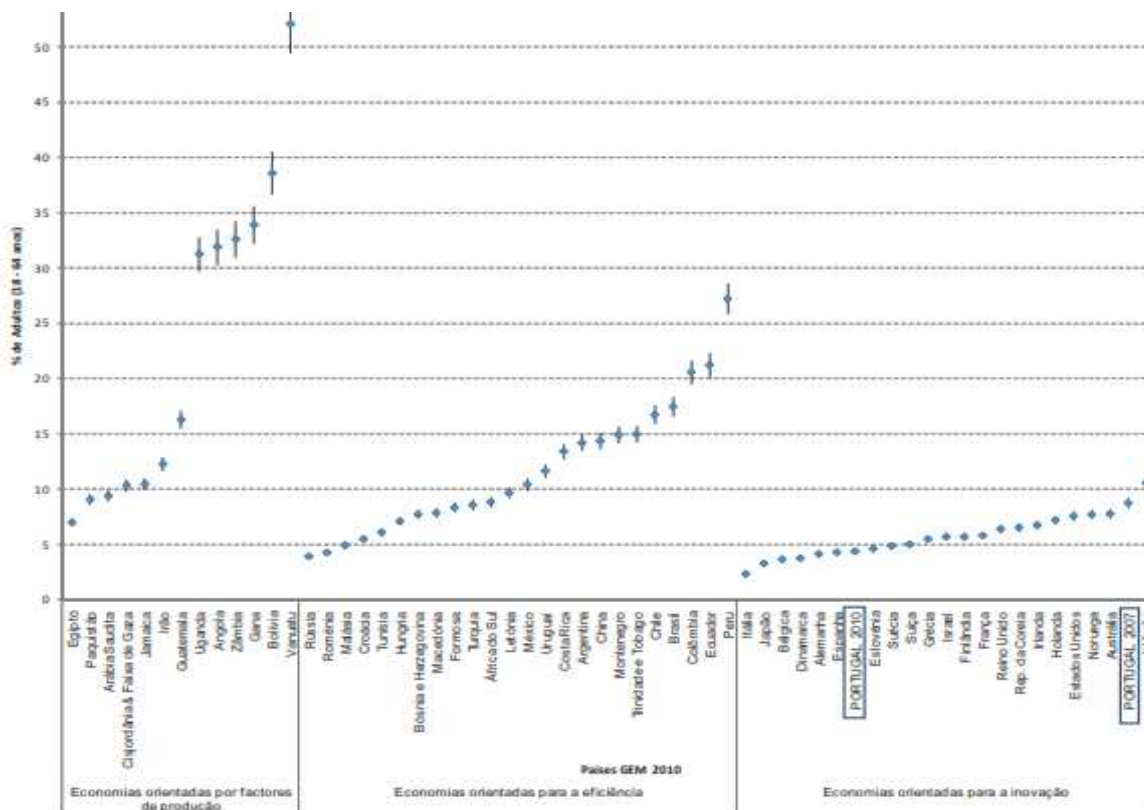
- (i) apoio financeiro;
- (ii) políticas governamentais;
- (iii) programas governamentais;
- (iv) educação e formação;
- (v) transferência de investigação & desenvolvimento;
- (vi) infraestrutura comercial e profissional;
- (vii) abertura do mercado interno;
- (viii) acesso a infraestruturas físicas;
- (ix) normas sociais e culturais;
- (x) proteção de direitos de propriedade intelectual.

Os países participantes do GEM (2010) foram classificados na seguinte forma: economias orientadas por fatores de produção; economias orientadas para eficiência e economias orientadas para a inovação, onde nesta última estão incluídos Portugal.

A escala de medida utilizada para mensurar a atividade empreendedora é a Taxa de Atividade Empreendedora (TEA). A TEA mede a proporção de adultos (com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos) envolvidos em negócios nascentes ou em novos negócios.

Em 2010, Portugal atingiu uma taxa TEA de 4,5%, o que significa que, em cada 100 adultos cerca de 4 a 5 estiveram recentemente envolvidos em atividades empreendedoras ou na gestão de novos negócios. Relativamente ao ano de 2007, a taxa TEA em Portugal foi de 8,8%; existiam cerca de 9 empreendedores por cada 100 indivíduos em idade adulta. Comparativamente a 2010, assistiu-se a uma decréscimo nestes três anos, com a taxa TEA a registar uma diminuição equivalente a metade da que havia sido obtida em 2007. Este resultado é o 9º mais baixo do universo GEM 2010 e o 7º mais baixo das 22 economias orientadas para inovação participantes, ficando também abaixo da Taxa TEA média associada aos países membros da UE (5,2%).

Figura 1 Taxa de atividade empreendedora



Fonte: GEM (2010, p.15)

As taxas TEA relativas aos países participantes GEM 2010 encontram-se ilustradas na figura 1. Para fins comparativos, é ainda apresentada a taxa TEA de Portugal, no ano de 2007.

Segundo GEM (2010), Portugal não é um caso isolado comparativamente aos países europeus, como Espanha, Itália e Dinamarca onde também se verifica uma redução significativa da sua taxa TEA relativamente ao valor de 2007.

1.14 Tipos de empreendedorismo

O empreendedorismo não se traduz apenas na criação de empresas. Embora esta simbolize muitas vezes o fenómeno do empreendedorismo, a verdade, é que este não se resume à criação de novas empresas. O empreendedorismo percebendo-se que tem um importante papel na economia e na sociedade, deve-se também constatar que intervém em múltiplas áreas, dando assim origem a diferentes tipos de empreendedorismo, desde o comercial ao social.

1.14.1 O “impreendedorismo”

Na falta de uma palavra totalmente consolidada na língua portuguesa, ponderamos designar como impreendedorismo, tradução livre de *intrapreneuship*.

Quando se fala sobre empreendedorismo é natural associarmos o tema à criação de novas empresas (*start-ups*), que começam pequenas, sem muita estrutura e, aos poucos, vão adquirindo forma, sendo que algumas chegam ao sucesso. Mas, o empreendedorismo também pode ocorrer dentro de organizações que já existem. Nestes casos, referimo-nos ao impreendedorismo, ou seja, são colaboradores que através do uso dos seus talentos empreendedores, pensam que algo pode ser feito de um modo diferente e melhor. O impreendedorismo emerge como uma estratégia para estimular a inovação no seio das empresas. O “impreendedorismo” só será presente numa organização caso o ambiente empreendedor seja propício para que isso ocorra. Assim, as organizações que procuram usufruir dos benefícios que o “impreendedorismo” pode trazer, devem implementar programas internos de suporte ao “impreendedorismo”. As empresas devem incorporar o “impreendedorismo” na sua estratégia de negócio, nos seus valores organizacionais e definir metas de inovação, bem como, implementar meios para atingi-las. Para Saraiva (2011, p. 37), o “impreendedorismo” ” trata-se de algo que se sinta cada vez mais no cerne das boas páticas de gestão, assumidas pelas melhores organizações mundiais, mas está ainda muito longe de ser uma prática minimamente generalizada”.

Segundo Sarkar (2010), os empreendedores são empreendedores que actuam com sucesso numa organização ou em parceria com outros empreendedores que têm qualidades e competências que eles não têm.

Existem algumas semelhanças e diferenças entre o empreendedorismo e o “impreendedorismo”:

Quadro 3 - Semelhanças entre o empreendedorismo e o “impreendedorismo”

- envolvem o reconhecimento, avaliação e a exploração de oportunidades;
- requerem um conceito único, com diferencial, que leve à criação de novos produtos, serviços, processos ou negócios;
- dependem de um indivíduo empreendedor, que forma uma equipa que o ajudará a implementar esse conceito;
- querem que o empreendedor esteja apto a articular visão com capacidade de gestão, paixão com pragmatismo e proactividade com paciência;
- em ambos os casos, o empreendedor encontrará resistência e obstáculos e necessitará de ser perseverante, necessita ainda da capacidade de encontrar soluções inovadoras para os problemas;

- requerem do empreendedor estratégias criativas para indentificar e buscar recursos;
- requerem do empreendedor a definição de estratégias de recuperação do capital investido.

Fonte: adaptado Bucha (2009)

No quadro nº 3, estão representadas algumas das semelhanças entre o empreendedor e o “impreendedor”.

Anteriormente apresentamos as semelhanças entre o empreendedor e o “impreendedor”, mas, também existem algumas diferenças entre ambos, os quais retratamos no quadro nº 4.

Quadro 4 - Diferenças entre o empreendedorismo e o impreendedorismo

Empreendedorismo	Impreendedorismo
<ul style="list-style-type: none"> • Criação de riqueza • Procura de financiamento • Criação de estratégias e culturas organizacionais • Risco controlado 	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolver a situação da empresa • Procura do potencial interno • Deve trabalhar dentro de uma cultura existente e a oportunidade deve estar coerente com a estratégia da organização • Flexibilidade de funcionamento

Fonte: adaptado Dornelas, (2003)

1.14.2 O empreendedorismo de base tecnológica

Em vez de ter como ponto de partida uma necessidade de mercado, devidamente identificado, o ponto de partida do empreendedorismo de base tecnológica é tipicamente um resultado, obtido num determinado laboratório de I&D, seja este de uma instituição de ensino superior ou de uma empresa. Através do empreendedorismo de base tecnológica pretende-se encontrar formas eficazes de ajudar a converter tecnologia na criação de valor, através da construção da tecnologia/produto/ mercado, maximizando a criação de riqueza.

Para Saraiva (2011), o empreendedorismo de base tecnológica, converte tecnologia na criação de valor, através da conjugação entre tecnologia, produto e mercado.

O empreendedorismo de Base Tecnológica, assume especial relevância na actual situação da sociedade portuguesa.

1.14.3 O empreendedorismo cultural

Tendo em conta às especificações deste tipo de empreendedorismo, bem como dos empreendedores culturais, têm sido dinamizado várias iniciativas, vocacionadas para promover o empreendedorismo cultural, incluindo textos direccionados para retratar aspectos particulares do empreendedorismo ligado às indústrias criativas. (Nielsén, Power, & Margrét, 2010)

“Sendo conhecido, desde sempre, o papel que a cultura desempenha na construção das sociedades, o seu reconhecimento, em termos do contributo económico.” (Saraiva, 2011, p. 49)

Existe em Portugal várias entidades ligadas ao empreendedorismo cultural, nomeadamente, a Fundação Serralves, com sede no Porto, que contemplam a ambição de ver concretizado um *cluster* de indústrias criativas do norte de Portugal, através da criação da Agência para o Desenvolvimento das Industrias Criativas, bem como a incubadora de industrias criativas INSERRALVES, direccionada a apoiar novos projectos empreendedores de indole cultural. Tem como principal objectivo o estímulo ao desenvolvimento de empresas ou indivíduos com actividades criativas e inovadoras com potencial comercial, nas áreas do design, vídeo, produção de conteúdos, conservação e restauro, tecnologias de informação entre outras.

1.14.4 O empreendedorismo jovem

O empreendedorismo jovem assume um papel importante no quadro do empreendedorismo, principalmente numa perspectiva de médio prazo, porque existe cada vez mais gente jovem, devidamente qualificada (jovens licenciados), a impulsionar novas oportunidades de negócio. (Saraiva, 2011)

A ANJE tem desempenhado um papel relevante na promoção do empreendedorismo jovem, disponibilizando um conjunto alargado de iniciativas, inseridas no programa de apoio e promoção do empreendedorismo jovem, incluindo instrumentos de apoio à criação de empresas, serviços de consultoria, formação, estratégias de internacionalização, concursos, entre outras.

1.14.5 O *franchising*

Outra forma de empreendedorismo, sem conceber uma ideia de negócio própria é o *franchising*

Segundo Gaspar (2009), o *franchising* é um modelo de desenvolvimento de negócio que permite aproveitar a experiência, o prestígio e o *know-how* acumulado por terceiros.

Para Ferreira; Santos & Serra (2010), *franchising* é a oportunidade de abrir um negócio sem que para isso tenha de possuir experiência prévia ou conhecimento sobre atividade. O franchisador coloca à

disposição do franchisado um conjunto de produtos ou serviços originais ou específicos, e apoio técnico, administrativo e na gestão, por uma equipa especializada bem como formação inicial e contínua. No entanto o franchisado tem de aceitar as regras previamente acordadas. O empreendedor ao aderir ao franchising beneficia de uma marca já conhecida e da experiência e know-how adquiridos pelo franchisador. O risco é menor porque o negócio testado exaustivamente e aceite pelo mercado.

1.14. 6 O empreendedorismo social

Apesar do conceito de empreendedorismo social estar ainda longe de ganhar consenso quanto ao seu significado e o papel a desempenhar na sociedade e na economia, não são poucas as entidades que arriscam uma definição. No contexto teórico que envolve cada uma das teorias, há aspetos comuns.

Para Portela (2008), o empreendedorismo social está ligado ao desenvolvimentos de projetos que visam conseguir o interesse geral das populações, o chamado bem comum, ou dar solução às carências sociais não satisfeitas.

O empreendedorismo social, tem como principal objetivo a missão social, mas pode utilizar a criação da riqueza para atingir o seu objetivo principal. (Mendes et al., 2011)

O empreendedorismo social exprime-se por um aproveitamento inovador dos recursos para explorar oportunidades de preencher carências sociais de uma forma sustentável. Gaspar (2009)

O empreendedorismo social traduz uma forma inovadora, de lidar com as oportunidades sociais, surgidas de mudanças políticas, sociais e económicas, e com capacidade de produzir impacto social em larga escala. Tem como objetivo resolver problemas sociais e ambientais, sendo utilizada por instituições públicas e privadas sem fins lucrativos.

De acordo com o conceito adotado nos programas do *Babson College*, escola pioneira no ensino do empreendedorismo, o empreendedorismo social é um “processo de identificação de oportunidades, organização de recursos, disponibilização de liderança para resolver problemas das pessoas/do planeta, ao mesmo tempo que se cria valor social/económico”. Saraiva (2011, p. 45)

1.15 Considerações finais

Neste capítulo analisamos diferentes noções de empreendedorismo. É de realçar o interesse pela investigação sobre o empreendedorismo, o qual está relacionado com a importância que o fenómeno assume no desenvolvimento da economia. O empreendedorismo não é só um conceito de negócio, mas um conceito de vida, na medida em que faz parte de um conjunto de transformações que ajudam a criar valor para o empreendedor, tal como para a sociedade.

À convicção de que o empreendedor não nasce, mas que se faz, consideramos ainda que qualquer indivíduo poder ser um potencial empreender, capaz de identificar e aproveitar oportunidades, investir e gerar riqueza e emprego. O empreendedor é um indivíduo com iniciativa na promoção do empreendedorismo, a partir de um comportamento criativo e inovador, assume riscos, transforma as suas ideias em projetos e cria a própria empresa.

Analisamos também as diversas formas de empreendedorismo, onde destacamos o empreendedorismo social, o qual será sujeito de análise mais detalhada no capítulo seguinte.

Capítulo II – Empreendedorismo Social

2.1 Considerações iniciais

Nos dias de hoje, o empreendedorismo social é uma realidade relevante nas ciências sociais, e provém de uma associação entre o empreendedorismo “empresarial” e das empresas sociais provenientes da economia social ou terceiro setor.

O empreendedorismo social tornou-se uma parte fundamental das sociedades atuais, por um lado, devido ao aumento da exclusão social, envelhecimento da população e por outro, às dificuldades orçamentais que têm conduzido muitos governos a pretenderem reduzir a sua participação nos serviços sociais.

Um dos grandes objetivos do empreendedorismo social é o envolvimento das comunidades locais num conjunto de atividades que melhorem o seu bem estar e reduzam o risco de comportamentos danosos, particularmente nas camadas mais desfavorecidas.

2.2 Noção de empreendedorismo social

O conceito de empreendedorismo social foi concebido por Bill Drayton, fundador e presidente da Ashoka, (para muitos o “pai” do empreendedorismo social) a partir da sua verificação de que o pensamento inovador e criativo podia ser aplicado na solução de problemas sociais, aparentemente sem resolução possível. Para ele os empreendedores sociais são indivíduos visionários, que possuem capacidades empreendedoras e criatividade para promover mudanças sociais de longo alcance em seus campos de actividades. São inovadores sociais que deixarão suas marcas na história.

Para Oliveira (2008), o empreendedorismo social é um conceito em desenvolvimento, com particulares teóricas, metodológicas e estratégicas próprias, apresentando diferenças entre a gestão social tradicional e a empreendedora.

Segundo Gaspar (2009), o empreendedorismo social constitui um tema atual dos políticos, economistas, gestores e de todo e qualquer cidadão. Tem procurado encontrar novas respostas para problemas velhos, mas com novos contornos: pobreza, exclusão social, desemprego e de protecção social. Também para Gaspar (2009), o empreendedorismo social, utiliza a inovação nos recursos, explora as oportunidades e satisfaz carências sociais de uma forma sustentável.

O empreendedorismo social pode ser considerado: “Uma arte e uma ciência, um novo paradigma e um processo de inovação em tecnologia e gestão social, e um indutor de auto organização social para o enfrentamento da pobreza, da exclusão social por meio do fomento da solidariedade e emancipação socialista ao desenvolvimento local integrado e sustentável.” (Oliveira, 2008, p.169)

Para Abreu (citando por Mendes et al., 2011, p.28), o “empreendedorismo social é um nome dado a um conjunto de ações empreendedoras que visam à melhoria da sociedade, [...] busca implantar nas comunidades medidas sustentáveis para que possam conciliar avanços tecnológicos e outros progressos com um meio ambiente saudável e boas condições de vida para todos.”

Para Defourny (2001), o empreendedorismo social é principalmente conduzido para os valores da comunidade, sendo considerado benefício coletivo e não individual.

De um modo general, o empreendedorismo social pode ser definido como aplicação de processos empresariais mas com fins sociais. (Parkinson & Howorth, 2008)

2.3 Empreendedores sociais

Os empreendedores sociais são pessoas que têm soluções de inovação para problemas sociais. São perseverantes e ambiciosos, encaram e solucionam problemas sociais que os governos falham a resolver. Segundo Sarkar (2010), os empreendedores sociais, têm soluções inovadoras para resolverem problemas sociais. São ambiciosos e persistentes e não têm medo de enfrentar qualquer problema social, porque encontram sempre uma solução.

Para Mendes et al. (2011), o principal objetivo dos empreendedores sociais é a missão social e não a criação de riqueza. Também para Bacq & Janssen (2008), o empreendedor social é no geral definido como um indivíduo que cria valor social através da gestão empresarial sem, porém, tirar lucro disso.

Hartigan & Elkington (2008), defendem que os empreendedores sociais seguem uma lógica diferente no reconhecimento das necessidades sociais, não se conformam e não medem esforços para arranjar recursos necessários para a promoção de mudanças sociais.

Já para o empreendedor social para Ashoka (2001, p. 35), é “alguém que tem ideias novas, pensa e age criativamente, tem personalidade empreendedora e coloca em tudo que pensa e faz o ideal de produzir impacto social benéfico.”

Segundo Defourny (2001), os empreendedores são agentes de mudança no sector social uma vez que propiciam a melhoria social, criam valor social, tratam as causas dos problemas sociais e não apenas os sintomas através da redução das necessidades. Também para Dees (2001, p. 8), “os empreendedores sociais executam um papel de agentes da mudança no sector social ao:

- (i) adotar uma missão para conceber e garantir valor social;
- (ii) reconhecer e procurar incessantemente novas oportunidades para servir essa missão;
- (iii) empregar-se num processo contínuo de inovação, aprendizagem e adaptação;
- (iv) atuar com audácia sem estar limitado pelos recursos disponíveis no momento;

(v) prestar contas com transparência aos seus parceiros que servem e em relação aos resultados auferidos.”

2.3.1 Características e perfil dos empreendedores sociais

Os empreendedores sociais têm características distintas dos outros empreendedores. Eles criam valores sociais pela inovação, pela força de recursos financeiros em prol do desenvolvimento social, económico e comunitário. Neto & Froes (2002), afirmam que não é qualquer indivíduo que pode ser empreendedor social, antes deve ser alguém com “pensar social”, com ideias e visão, racional, intuitivo, sensível, responsável e com força inovadora.

Segundo Hartingan & Elkington (2008, p. 5) existem dez características dos empreendedores sociais de sucesso:

- (a) tentam livrar-se das restrições da ideologia ou da disciplina;
- (b) identificam e aplicam soluções práticas aos problemas sociais, combinando inovação, engenhosidade e oportunidade;
- (c) inovam ao encontrar um novo produto, um novo serviço ou uma nova abordagem a um problema social;
- (d) concentram-se – em primeiro lugar e antes de tudo – na criação de valor social e, nesse espírito, então dispostos a compartilhar suas inovações e *insights* como os outros, para que possam reproduzi-los;
- (e) abraçam o desafio antes mesmo de estarem totalmente preparados;
- (f) têm uma crença inabalável na capacidade nata de todos, muitas vezes independentemente da educação, de contribuir de novo significativo para o desenvolvimento económico e social;
- (g) demonstram uma determinação tenaz que os leva a assumir riscos que os outros não ousariam correr;
- (h) equilibram a paixão pela mudança com zelo pela avaliação e controle de seu impacto;
- (i) têm muito a ensinar aos criadores de mudanças dos outros setores;

- (j) demonstram uma impaciência saudável (por exemplo, não têm um bom desempenho em papéis burocráticos que, com o crescimento – e a quase inevitável burocratização – da organização, podem suscitar questões de sucessão).

Bornstein (2007), encontrou seis qualidades dos empreendedores sociais bem sucedidos: disposição para se emendar; disposição para partilhar o mérito; disposição para se libertar das normas em vigor; disposição para ultrapassar barreiras disciplinares; disposição para trabalhar discretamente e ter um forte conceito de ética.

Várias são as características que fazem parte do perfil de um empreendedor social. No quadro 5, apresentamos uma síntese sobre o perfil dos empreendedores sociais relativamente aos conhecimentos, habilidades, competências e posturas.

Quadro 5 - Perfil do Empreendedor Social

Conhecimentos	Habilidades	Competências	Posturas
<ul style="list-style-type: none"> -Saber aproveitar as oportunidades -Ter competência de gestão -Ser pragmático e responsável -Saber trabalhar de modo empresarial para resolver problemas sociais 	<ul style="list-style-type: none"> -Ter visão clara -Ter iniciativa -Ser equilibrado -Participação -Saber trabalhar em equipa -Saber negociar -Saber pensar e agir estrategicamente -Ser preceptivo e atento aos pormenores -Ser ágil -Ser criativo -Ser crítico -Ser flexível -Ser concertado -Ser habilidoso -Ser inovador 	<ul style="list-style-type: none"> -Ser visionário -Ter sentido de responsabilidade -Ter sentido de solidariedade -Ser sensível com os problemas sociais -Ser persistente -Ser consciente -Ser competente -Saber usar forças latentes e regenerar forças pouco usadas -Saber correr riscos calculados -Saber integrar várias pessoas em torno dos mesmos objetivos -Saber interagir com diversos segmentos e interesses dos diversos sectores da sociedade 	<ul style="list-style-type: none"> -Ser inconformado e indignado com a injustiça e a desigualdade -Ser determinado -Ser polivalente -Ser comprometido e leal -Ser ético -Ser profissional -Ser transparente -Ser apaixonado pelo que faz (campo social)

	-Ser inteligente -Ser objetivo	-Saber improvisar -Ser líder	
--	-----------------------------------	---------------------------------	--

Fonte: adaptado de Oliveira (2004)

Não se pode afirmar que um indivíduo com as características descritas no quadro anterior irá necessariamente alcançar o sucesso como empreendedor social. O que se pode dizer é que as pessoas que apresentam essas características e aptidões mais comuns, encontradas nos empreendedores, terão mais possibilidades de ser bem sucedidas.

2.4 O empreendedorismo empresarial e o empreendedorismo social

Para além das características comuns existentes entre o empreendedor empresarial e o empreendedor social, existem várias diferenças entre os dois.

O quadro seguinte sintetiza as diferenças entre os dois tipos de empreendedorismo.

Quadro 6 - Comparação entre empreendedorismo empresarial e empreendedorismo social

Empreendedorismo empresarial	Empreendedorismo social
1. é individual	1. é coletivo
2. produz bens e serviços para o mercado	2. produz bens e serviços para a comunidade
3. tem o foco no mercado	3. tem o foco na busca de soluções para os problemas sociais
4. sua medida de desempenho é o lucro	4. sua medida de desempenho é o impacto social
5. visa satisfazer necessidade dos clientes e ampliar as potencialidades no negócio	5. visa resgatar pessoas da situação de risco social e promovê-las

Fonte: adaptado de Neto & Froes (2002)

Verificamos no quadro anterior que o empreendedorismo social difere do empreendedorismo empresarial tendo em atenção vários aspetos: o empreendedorismo social é coletivo, pois envolve toda a comunidade num esforço comum de participação, integração e desenvolvimento. Produz bens e serviços para a sociedade de modo que esta possa, à medida que adquire outra condição de vida, mais digna, solucionar as suas privações, contudo o que realmente o empreendedor social procura, na verdade, não é o sucesso de vendas, mas sim o sucesso do impacto social.

A sua focalização é a procura de soluções para os problemas sociais mediante a conceção e avaliação de novos modelos adequados às necessidades das populações.

O objeto final do empreendedorismo social é minimizar e retirar as pessoas da situação de risco social e, na medida do possível, desenvolver-lhes as capacidades e aptidões naturais por a inclusão social.

2.5 Ideia social

As ideias dos empreendedores sociais, em geral, estão relacionadas a um ou mais problemas sociais. O empreendedor conhece os problemas sociais prioritários e emergentes da sua região e país, e procura encontrar uma solução de forma inovadora. O impacto social da ideia está diretamente relacionado à capacidade de conceber benefícios diretos e indiretos, para o maior número possível de pessoas lesadas pelos problemas sociais.

Para Oliveira (2008), a ideia social tem que apresentar algumas características fundamentais, nomeadamente, a ser inovadora, realizável, auto sustentável, que envolva várias pessoas e camadas da sociedade, principalmente a população necessitada, e por último que provoque impacto social e que possam ser avaliados os seus resultados.

As ideias dos empreendedores sociais não são objeto de apropriação individual e registo de propriedade material e intelectual e também não são objeto de registo de patentes e marcas. Muito pelo contrário, as ideias dos empreendedores sociais são divulgadas porque devem ser multiplicadas e aplicadas em outras cidades, regiões e países.

2.6 Empresas sociais

As empresas sociais são organizações segundo lógicas empresariais, inscrevendo a sua atividade no mercado, embora prossigam finalidades sociais de interesse geral e não o interesse privado lucrativo. As formas jurídicas e institucionais sob as quais estas empresas se constituíram são de várias naturezas mas, sobretudo, sob as formas tradicionais da economia social, com as quais partilham muitas características, nomeadamente as instituições particulares de solidariedade social ou organizações legalmente constituídas como sejam: associações, cooperativas, fundações, instituições de desenvolvimento local, misericórdias, organizações não governamentais para o desenvolvimento ou associações mutualistas.

Para Yunus (2011), o objetivo de uma empresa social no mundo dos negócios não é atingir os lucros, mas, sim, a resolução de problemas sociais empregando processos próprios das empresas, incluindo a produção e a venda de produtos ou de serviços. Ainda Yunus (2011, p.31), formulou sete princípios da empresa social:

- (a) o objetivo no negócio é ultrapassar a pobreza ou um ou mais problemas (nas áreas da educação, da saúde, do acesso as tecnologias e do ambiente) que afligem os indivíduos e as sociedades - não maximizar o potencial de lucro;
- (b) a empresa atingirá a sua própria sustentabilidade financeira e económica;
- (c) os investidores só poderão reaver a quantidade que investiram. Nenhum dividendo é atribuído para além do reembolso da quantidade investida originalmente;
- (d) quando a quantidade investida for reembolsada, o lucro fica na empresa, para a sua expansão e melhoramento;
- (e) a empresa é responsável de ponto de vista ambiental;
- (f) os seus trabalhadores recebem um salário de mercado, com condições de trabalho acima da média;
- (g) faça-o com alegria!

O empreendedorismo social pode ser um conceito novo, mas o fenómeno não o é. Sempre houve empreendedores sociais, ainda que não fossem assim denominados. Foram eles que constituíram muitas das instituições que agora consideramos como dados adquiridos.

2.7 Casos de empreendedorismo social

O desenvolvimento do empreendedorismo social está cada vez mais forte, devido às redes bem financiadas que agora existem para apoiar os empreendedores sociais, como por exemplo a Ashoka e muitas outras escolas de empreendedores sociais.

2.7.1 Casos Internacionais - Ashoka

Em 1978, o norte americano Bill Drayton decidiu criar Ashoka, uma organização para apoiar os empreendedores sociais por todo mundo. Ashoka, foi uma homenagem a um imperador que governou a Índia durante o século III antes de Cristo, o qual abdicou à violência e dedicou sua vida à promoção do bem estar social, da justiça económica, sendo hoje lembrado como um dos maiores inovadores sociais do mundo. A Ashoka é uma organização mundial, sem fins lucrativos, pioneira no campo da inovação social, com o objetivo selecionar e apoiar o trabalho dos empreendedores sociais, com ideias criativas e inovadoras capazes de provocar transformações com um vasto impacto social. Ashoka teve seu primeiro foco de atuação na Índia. Presente em 60 países, em todos os continentes, hoje em dia, conta com mais de 1.500 empreendedores sociais que trabalham nas áreas de meio ambiente, direitos humanos, educação, saúde, cidadania e o desenvolvimento económico. Mas, a

principal vantagem para os empreendedores sociais da Ashoka, é a integração numa rede mundial de intercâmbio de informações, que permite aos vários empreendedores sociais contactarem com os outros membros que trabalham com problemas idênticos e, ao mesmo tempo a troca de experiências.

2.7.1.1 Grameen Bank - Muhammad Yunus

Muhammad Yunus, fundador do revolucionário Grameen Bank, pai do micro crédito, uma das mais importantes inovações do século XX em matéria de luta contra a pobreza, vencedor do Prémio Nobel da Paz de 2006, considerado por muitos o principal empreendedor social do mundo.

Nascido em 1940 no Bangladesh, Muhammad Yunus, professor de economia, em 1976 verificou a dificuldade que a população mais carenciada tinha no recurso ao crédito bancário no seu país. Neste contexto desenvolve o conceito de micro crédito para ajudar as pessoas mais pobre, sobretudo às mulheres, que devido à falta de garantias, tinham dificuldade em adquirir empréstimos bancários. Yunus criou o Banco Grameen, que empresta sem garantias, pequenos empréstimos, sendo sobretudo, procurado por mulheres, que depois utilizam para lançar negócios e tirar as suas famílias da pobreza: elas são 97% dos 6,6 milhões de beneficiários, com uma taxa de recuperação de 98,85%. Este modelo é, hoje em dia, aplicado em mais de cinquenta e sete países através do mundo, entre os quais a China, a África do Sul, mas também países desenvolvidos como os Estados Unidos ou a França. O microcrédito ajuda mais de cinquenta e cinco milhões de famílias no mundo e financia projetos educativos, de saúde, entre outros. (Yunus, 2010)

2.7.2 Casos nacionais

Em Portugal surgem paulatinamente empresas sociais de destaque que são fundamentais para fomentar, apoiar e estimular o empreendedorismo social.

2.7.2.1- Instituto de empreendedorismo social

Desde 2008, o Instituto de Empreendedorismo Social (IES), aborda de forma inovadora o empreendedorismo social, com o objetivo de identificar, capacitar e conectar iniciativas que podem melhor resolver problemas sociais, com clara missão social, sustentáveis, passíveis de ser replicadas noutros contextos e com capacidade de produzir impacto social em larga escala. (www.ies.org.pt)

O IES é uma associação sem fins lucrativos, que nasceu em torno do empreendedorismo social. Acreditam que Portugal tem potencial, nesta nova área devendo ser estimulada com a inovação e o crescimento, com impacto em projetos transformadores que resolvam os problemas sociais.

Associação tem como missão trabalhar com organizações e indivíduos comprometidos para identificar, apoiar, formar, promover e relacionar iniciativas de alto potencial, inspirando e capacitando para um mundo melhor.

2.7.2.2 Agência DNA Cascais

No âmbito do empreendedorismo social, a agência DNA fomenta a criação de empresas, em especial as start-ups com dificuldade em aceder aos mecanismos legais e financeiros. Tem como objetivos a promoção e a criação de empresas que procuram combater as lacunas sociais verificadas no concelho de Cascais. (www.dnacascais.pt)

A Agência DNA Cascais representa um caso singular de empreendedorismo social. É, igualmente, uma associação sem fins lucrativos, que tem contribuído na promoção, desenvolvimento e incentivo do empreendedorismo, com especial incidência na promoção do empreendedorismo jovem e social no concelho de Cascais.

A Agência DNA de Cascais tem como principais objetivos, desenvolver competências e conhecimentos, através da promoção e incentivo da criatividade e inovação, num ambiente promotor de empreendedorismo, nomeadamente através das seguintes atividades: criação de ninhos de empresas; criação de um banco de ideias; criação de um banco de tempo voluntário para apoio ao empreendedorismo; promoção de concursos de ideias sobre empreendedorismo; criação de um “*Business Angels Club*”; criação de clínicas de gestão; criação de sociedades ou fundos de capital de risco vocacionados para o empreendedorismo; organização de seminários, conferências, visitas de estudo e outras atividades similares, a nível nacional e internacional; realização de estágios no meio profissional, em Portugal e no estrangeiro; elaboração de estudos e publicações; intercâmbio internacional de informação sobre empreendedorismo; promoção e ações de informação e de formação sobre empreendedorismo; filiação ou colaboração com outras organizações nacionais ou internacionais que prossigam objetivos idênticos; organização ou colaboração em outras atividades, relacionadas com o seu objeto.

2.7.2.3 Bolsa de valores sociais

A primeira bolsa de valores sociais (BVS), do mundo surgiu no Brasil, em 2003, reconhecida pelas Organizações das Nações Unidas (ONU) e a Organização das Nações Unidas para a Educação, Ciência e Cultura (UNESCO), como um modelo a seguir pelas bolsas de valores de outros países.

No dia 2 de Novembro de 2009, foi criado em Portugal a segunda BVS do mundo e a primeira da Europa, com o aval da *Euronext Lisbon*, contando ainda com o apoio da Fundação EDP e da Fundação Calouste Gulbenkian.

“Seguindo o exemplo do que ocorre no mercado de capitais, a Bolsa de Valores Sociais é o espaço que promove esse ponto de encontro e que zela pela transparência da relação entre a organização e o investidor social. Ao fazê-lo, garante que o investimento social seja o mais eficaz possível, com resultados que podem ser acompanhados a qualquer momento pelos investidores sociais.”
(www.bvs.org.pt)

A BVS em Portugal tem um grande desafio especialmente, mudar uma cultura de filantropia ao sugerir uma nova forma de ajudar as empresas sociais, através do investimento social e com resultados comprovados.

2.8 O valor social

A sustentabilidade económica de uma empresa social é necessária, de forma a continuar com a missão social das iniciativas do empreendedorismo social. A criação de valor social é o fator fundamental para o empreendedor, na sua missão social.

O objetivo central da iniciativa empresarial é a obtenção do lucro económico, já o principal interesse ao criar uma empresa social é criar valor social. As empresas sociais devem adotar um estratégia de gestão que possa, assim, gerar rendimentos suficientes para cobrir os custos do negócio e gerar excedentes que garantem o cumprimento dos objetivos sociais e novos investimentos na criação de valor social. (Azevedo, Franco & Meneses, 2010)

2.9 Inovação social

A inovação esteve ligada exclusivamente ao domínio tecnológico, nos últimos anos, o conceito de inovação social tem vindo a ganhar mais importância no domínio social. Esta apresenta-se assim como novas respostas as necessidades e desafios sociais.

Phills, Deiglmeier e Miller (citado por Azevedo, Franco, & Meneses, 2010, p.55), definem inovação social, como “uma solução nova para um problema social, que é eficaz, eficiente, sustentável ou justa que as soluções existentes, e em que o valor criado beneficia primeiramente a sociedade como um todo e não indivíduos em articular.”

Segundo a União Distrital das Instituições Particulares de Solidariedade do Porto (UDIPSS), “a inovação social não é mais do que a criação de novas respostas mais eficazes, eficientes e sustentáveis para os problemas.” (www.udipss-porto.org)

Nos últimos anos em Portugal, o empreendedorismo social e a inovação social têm tido um caminho relevante. O número crescente de congressos, seminários e *workshops* sobre os temas de empreendedorismo social e inovação social, têm aumentando a consciência sobre estes temas. De

salientar, também, o número crescente de instituições de ensino superior que tem criado diversos cursos e disciplinas e desenvolvido investigação sobre os referentes temas, onde se destaca a Universidade Nova de Lisboa, Universidade Católica Portuguesa, Universidade de Coimbra e a Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, entre outras.

A inovação social mostra que é possível prosperar e, ao mesmo tempo, dar resposta aos desafios sociais, daí a sua relevância e actualidade.

2.10 Programa rede social

O programa rede social foi criado pela resolução do Conselho de Ministros nº197/97, de 18 de Novembro. É “um fórum de articulação e congregação de esforços baseado na adesão livre por parte das autarquias e das entidades públicas ou privadas sem fins lucrativos,” as quais, deverão unir esforços no sentido do combate à pobreza e à exclusão social e à promoção do desenvolvimento social. (Presidência do Conselho de Ministros, 1997)

Os objetivos estratégicos do programa rede social são os seguintes:

- (i) desenvolver uma parceria efetiva e dinâmica que articule a intervenção social dos diferentes agentes locais;
- (ii) promover um planeamento integrado e sistemático, potenciando sinergias, competências e recursos a nível local;
- (iii) garantir uma maior eficácia do conjunto de respostas sociais nos concelhos e freguesias.

2.11 Empreendedorismo social e a criação do próprio emprego

O empreendedorismo social contém um elevado potencial de inovação na intervenção social e na construção de alternativas de emprego, sobretudo na criação do próprio emprego.

Para Caeiro (2009), o empreendedorismo social é uma via para a criação de mais emprego; é, sobretudo, a oportunidade para a criação de melhor emprego. Nas sociedades atuais o que se tem tornado verdadeiramente preocupante não tem sido a falta de emprego, mas a predominância de emprego desqualificado, precário, que não satisfaz, nem realiza, as pessoas.

O empreendedorismo social, desempenha um papel fundamental e promissor na renovação da intervenção social, das oportunidades do mercado de trabalho, da criação de formas alternativas de produção económica e de participação social, e também é uma opção ou uma solução para o auto emprego de muitos profissionais do terceiro sector.

2.12 Considerações finais

O empreendedorismo social é cada vez mais relevante na sociedade, por diversas razões, sendo as principais, a sua influência sobre o desenvolvimento económico e social e a sua capacidade para prevenir necessidades sociais, para as quais, não existem respostas por parte da ação governamental.

Concluimos também que o empreendedorismo social é importante para o funcionamento das economias modernas, uma vez que tem levado muitos governos a reduzir a sua participação na gestão de serviços sociais, apresentando um elevado potencial de inovação na intervenção social.

No capítulo seguinte será analisada a economia social no âmbito do empreendedorismo social.

Capítulo III - Economia Social

3.1 Considerações iniciais

É a presença nas organizações, cada vez mais próxima, e a importância da sua atividade, cada vez mais necessária, que a torna a economia social relevante, ainda que, nem sempre compreendida no seu âmbito ou impacto económico e social. A economia social é formada por várias organizações que visam o desenvolvimento da cidadania, com o intuito de uma melhoria coesão social, onde o principal objetivo é servir as pessoas, satisfazer as necessidades dos indivíduos e das respetivas comunidades, de forma a promover um desenvolvimento sustentado. (Caeiro, 2008)

3.2 Noção de economia social

O conceito de economia social é cada vez mais corrente na sociedade atual, no sentido da procura de uma linha orientadora, suficientemente forte, é objeto de análise para inúmeras instituições.

O relatório elaborado pelo Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre Economia Pública, Social e Cooperativa (CIRIEC), a pedido do Comité Económico e Social Europeu (CESE), evidência num estudo comparativo sobre a situação da economia social na União Europeia e em cada um dos seus 25 estados membros. O relatório, concluído em 2006, não foca nem a Bulgária, nem a Roménia, uma vez que estes países apenas aderiram à União Europeia (EU) em 1 de janeiro de 2007. Nesse estudo, o CIRIEC propôs a seguinte definição de economia social:

A economia social é um conjunto das empresas livres, autónomas, democraticamente organizadas, com personalidade jurídica própria, fundadas para realizar as necessidades dos seus fundadores no mercado, produzindo bens e serviços. Onde se incluem, as, instituições particulares de solidariedade social, cooperativas, misericórdias, mutualidades, associações de desenvolvimento local e regional e as fundações, bem como empresas sociais e instituições voluntárias não lucrativas. (cnes.org.pt)

A Constituição da República Portuguesa prevê a existência de um sector cooperativo e social que, a par do sector privado e do sector público, é um dos três sectores de propriedades dos meios de produção. Neste sector, a valorização do ser humano assume o papel de maior relevância na forma de produção, consumo e distribuição da riqueza.

Segundo Namorado (2006), todo o sector cooperativo e social está abrangido na economia social, mas, pode haver entidades que, sendo consideradas partes integrantes da economia social, estão, contudo, fora do referido sector, tal como a Constituição da República Portuguesa o delimita. Assim,

para conhecer os quadros jurídicos da economia social, deve partir de uma análise, ainda que não exaustiva, do que é o sector cooperativo e social à luz da Constituição da República Portuguesa.

Para Barea & Monzón (1992, p.32), a economia social é um “ grupo de empresas e instituições que para além da sua diversidade jurídica e heterogeneidade de funções, está ligado através de uma ética comum assente na solidariedade e na prestação de serviços aos seus membros e no interesse geral, sendo as cooperativas a sua representação mais genuína.”

Já para Jeantet (2003, p. 25), a economia social pode ser vista como um movimento, nascido “de uma vontade dos cidadãos em construir uma sociedade diferente, onde os indivíduos sejam tão iguais quanto possível, tenham acesso a todas as riquezas criadas e gozem das mesmas possibilidades de desenvolvimento integral da pessoa.”

Para Caeiro (2009) a economia social divide-se em duas vertentes, a francófona e a anglo-saxónica. Na primeira a economia social é um conjunto de empresas sem fim lucrativo, com personalidade jurídica própria e, que produzem serviços fora do mercado, a favor das famílias e cujos lucros , não podem ser apropriados pelos agentes económicos que as controlam ou financiam. Na vertente anglo-saxónica, o conceito obedece a cinco preceitos fundamentais, tendo por base a classificação da John Hopkins University:

- (i) o seu comportamento deve respeitar o princípio da não distribuição de benefícios entre os seus proprietários ou administradores; mas, se eventualmente estes existem, só devem destinar-se em exclusivo ao desenvolvimento dos seus fins ou a novos investimentos;
- (ii) ser entidades privadas;
- (iii) empresas organizadas, com estrutura e objectivo definidos;
- (iv) auto geridas e com autonomia face ao sector público e ao sector empresarial privado;
- (v) com recursos ao voluntariado.

A economia social tem características únicas, no sentido de responder a um enquadramento económico e social próprio, ao qual a economia pública e privada, não conseguem dar resposta. A economia social , apresenta-se com uma importância decisiva, relativamente ao seu papel na promoção da justiça social e da igualdade. Hoje em dia, os governos são cada vez mais incapazes de atender a todas as necessidades sociais que se apresentam aos cidadãos.

Também tem sido objeto de alguma dificuldade a tentativa de diferenciação entre economia social e as outras noções, relacionadas, de uma ou outra forma, com as atividades ligadas à intervenção social, nomeadamente o de terceiro setor, ou economia solidária, sendo a escolha muitas vezes fundamentada em critérios subjetivos ou pelo menos concretos do ponto de vista científico.

Para a Universidade Católica Portuguesa e a Johns Hopkins University, a economia social, é um termo utilizado na união europeia, e, também geralmente em Portugal, embora tenha sido mais recentemente alargado para “economia social e solidária” ou apenas “economia solidária”. Embora as definições de economia social variem, geralmente referem-se a organizações que fornecem bens e serviços públicos e operando num espírito de solidariedade e partilha. (Franco et al., 2005)

A economia solidária alcançou grande importância e visibilidade, sobretudo, em França e noutros países nos sectores ligados à doutrina social da igreja. A economia solidária, é um tipo de economia onde assume importância primordial, a intervenção ecológica, o desenvolvimento local e a autogestão, como forma de organização interna.

(...)“ a iniciativa que provém dos cidadãos que estão resolvidos a fazer alguma coisa, porque não estavam completamente excluídos ou desesperados e porque integram no seu comportamento individual a utilidade de todos, ainda que por si próprio, de liberdade as ligações sociais, acumular o capital, melhorar o seu ambiente, de defender os vizinhos.” Lipietz (2001, p.51)

A economia social constitui a esfera do designado terceiro setor que está ligada à economia solidária, como, o mutualismo, o cooperativismo e o associativismo, assim como novas estratégias técnicas, como o empreendedorismo, em geral, e o empreendedorismo social, em particular. A importância do terceiro setor tem vindo a ser equacionada em vários vertentes: na vertente económica, na vertente do emprego e da luta contra o desemprego, na luta contra a exclusão social e no desenvolvimento local.

Azevedo, Franco & Meneses (2010), assumem que existem três setores: as empresas, as instituições do sector público e as organizações privadas que não têm como fim primeiro o lucro, constituindo estas o terceiro setor.

A economia social, a economia solidária e o terceiro setor são, muitas vezes, usadas confusamente, podendo originar alguma desordem terminológica e conceptual nas pessoas menos habituadas com este assunto.

Como refere Caeiro (2008), nos últimos tempos, a economia social tem sido objeto de alguma dificuldade de clarificação entre economia social e os outros conceitos relacionados de uma ou outra forma com as atividades ligadas à intervenção social, especialmente, o terceiro setor e a economia solidária, sendo a escolha a mais das vezes fundamentada em critérios subjetivos ou pelo menos

pouco concretos do ponto de vista científico. Caeiro (2008), afirma ainda que a separação que se pretende fazer dos conceitos economia social, de terceiro sector e economia solidária, não vai além de puro e pretensioso preciosismo linguístico.

3.3 Estado providência

O conceito do estado providência, veio substituir o conceito de estado liberal. No estado liberal entendia-se que cada cidadão deveria saber escolher as suas próprias necessidades e o modo mais eficaz de as satisfazer. Assim, o estado teria apenas o papel de criar as condições necessárias ao livre exercício dos direitos naturais dos cidadãos. (Amaral, 2010)

No estado providência, reclama-se agora a intervenção profunda e condicionante do estado sobre a orgânica e o funcionamento da sociedade.

O estado providência assenta na ideia da correspondência, até complementaridade, entre os imperativos do crescimento económico e as exigências de igualdade social. O princípio geral do estado providência era que os governos podiam e devem assumir a responsabilidade de manterem um mínimo de condições de vida de todos os cidadãos. Isto implicava um ataque às carências e às dependências em três frentes. (Caeiro, 2010)

Primeiro, significa a regularização da economia de mercado, de forma a manter um nível de emprego alto e estável.

Em segundo lugar, significa a prestação pública de uma série de serviços sociais universais, nomeadamente, educação, segurança social, assistência médica e habitação, e um conjunto de serviços sociais pessoais, de forma a satisfazer as necessidades básicas do cidadão, numa sociedade complexa e em mutação. A universalidade dos serviços sociais era um princípio importante, o qual implicava, que aqueles se destinem do Estado a todos os cidadãos e não apenas à população de baixos rendimentos.

Em terceiro lugar, havia uma “rede de segurança” de serviços de assistência, baseado numa comprovação de falta de rendimentos ou de meios para enfrentar casos excepcionais de necessidade ou para aliviar a pobreza. Estes três dados – pleno emprego, serviços sociais universais e assistência social – davam expressão concreta à ideia de responsabilidade coletiva de manutenção de um padrão mínimo nacional de condições de vida, como uma questão de justiça social. Em suma, neste sentido idealista, o estado providência institucionalizada o papel do governo, na prevenção e alívio da pobreza e na manutenção de condições de vida minimamente adequadas para todos cidadãos. (Bordalo & Cruz, 2010)

3.4.1 Estado providência em Portugal

A implementação e o desenvolvimento do estado providência foram, provavelmente, os mais importantes fenómenos políticos, económicos e sociais das décadas da democracia portuguesa. Se o crescimento da economia ao longo dos 36 anos foi pouco consistente, o mesmo não é verdade quando falamos da despesa e dos serviços públicos. O Produto Interno Bruto (PIB) per capita cresceu em média à taxa de 2,5% ao ano entre 1974 e 2008. Mas a despesa pública cresceu aproximadamente ao dobro desse ritmo. Em 1974, ela representa cerca de 23% do PIB; em 2008, representava cerca de 46%, um número já superior à média dos países europeus desenvolvidos (...). Em 1973 a maior rubrica orçamental era a militar. Hoje, as maiores rubricas são sociais: segurança social, saúde e educação, tendo os gastos militares descido para níveis residuais. (Amaral, 2010)

O estado providência resulta do compromisso entre o estado o capital e o trabalho, nos termos do qual os capitalistas renunciam a parte da sua autonomia e dos seus lucros e os trabalhadores a parte das suas reivindicações. Esta dupla renúncia é gerida pelo estado, que transforma o excedente libertado, ou seja os recursos financeiros que lhe advém da tributação do capital privado e dos rendimentos salariais, em capital social. (Bordalo & Cruz, 2010)

A Constituição da Republica Portuguesa, de acordo com seus artigos 63.º e 64.º, refere que o estado deveria promover à criação e manutenção de um sistema de segurança social e de um sistema de saúde, ambos públicos. O artigo 63.º diz que “todos têm direito à segurança social”, e que “incumbe ao estado organizar, coordenar e subsidiar um sistema de segurança social unificado e descentralizado”, cobrindo os cidadãos “na doença, velhice, invalidez, viuvez e orfandade, bem como, no desemprego e em todas as outras situações de falta ou diminuição de meios de subsistência ou de capacidade para o trabalho; por sua vez, o artigo 64.º diz que “todos têm direito à proteção da saúde, sendo que este direito “é realizado (...) através de um serviço nacional de saúde universal e geral”, incumbindo “prioritariamente ao Estado (...) garantir o acesso de todas os cidadãos (...) aos cuidados da medicina preventiva, curativa e de reabilitação”(…). (Constituição da Republica Portuguesa, 1976)

3.4.2 A crise do estado providência

Tradicionalmente, no quadro do estado-providência, competiria ao estado promover a equidade, corrigir as situações de desequilíbrio que o mercado originasse. No entanto, considerando os contragimentos vários que imperam sobre os governos dos países ocidentais, para além de se terem reduzido, substancialmente, as funções económicas do estado, tem vindo a ser questionada a pertinência da prossecução das suas funções sociais. (Caeiro, 2010)

A crise do estado providência resulta, mas não unicamente, de fatores de ordem financeira como a crise financeira do próprio estado, que tende a assumir despesas acima dos seus recursos. Também

os aspectos organizacionais e estruturais do estado, a forma como executa as suas funções, assim como, as próprias funções que assume. O abrandamento do crescimento económico, a rigidez dos direitos sociais, a exigência e a concessão de novos direitos e a necessidade de mais protecção social, nos momentos de maior desemprego, levam o estado a assumir despesas acima das suas capacidades. Estes são alguns dos factores de destaque que conduziram à crise do estado providência. (Amaral, 2010)

3.5 A pobreza e a exclusão social

O Parlamento Europeu instituiu em 2010, o ano europeu de combate à pobreza e à exclusão social. Esta nova estratégia, pela primeira vez, define uma meta concreta, no plano social, nomeadamente, reduzir o número de pobres na UE em 20 milhões, até ao ano de 2020.

Este acontecimento concebeu uma oportunidade única para Portugal assumir, como compromisso colectivo, o combate à situação de pobreza e exclusão em que ainda vivem muitos milhares de famílias. Portugal tem contribuído para uma importante mobilização de vontades e recursos e de multiplicações de pequenas e grandes acções para despertar consciências e produzir um efectivo impacto nas situações de pobreza e de exclusão social. (Pereirinha, 1992)

Segundo dados do *The European Union Statistics on Income and Living Conditions* (EUSILC), divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), entre 2003 e 2008, conseguimos reduções importantes no risco de pobreza da população residente, mas, também conseguimos reduções importantes na pobreza dos idosos, das crianças e jovens e dos adultos sem idade activa.

Com o agravamento da crise económica que Portugal atravessa, neste três últimos anos, a taxa da pobreza tem vindo a aumentar abruptamente. As razões deste aumento prendem-se com o aumento do desemprego, associado aos cortes salariais e ao agravamento dos impostos e dos preços de bens fundamentais, são tidos como as causas fulcrais do agravamento da pobreza.

3.6 Importância da economia social

Nos dias hoje, a economia social, desempenha um papel fundamental na economia de qualquer país, cria empregos, reforça a coesão social, desenvolve a economia local e regional, gera capital social, promove a cidadania e a solidariedade, coloca as pessoas em primeiro lugar, apoia o desenvolvimento sustentável e a inovação social, ambiental e tecnológica.

Do estudo sobre economia social na União Europeia (EU) encomendado pelo Comité Económico e Social Europeu (CESE) ao Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre Economia Pública, Social e Cooperativa (CIRIEC, 2007), destacam-se algumas principais conclusões:

- (i) numa perspetiva macroeconómica, a economia social na europa é muito importante, tanto do ponto de vista humano como económico, empregando mais de 11 milhões de pessoas, o que equivale a 6,7% da população ativa da EU;
- (ii) as associações só por si empregam 6,3 milhões de pessoas e são responsáveis por mais de 4% do PIB, sendo que 50% dos seus filiados são cidadãos da união europeia;
- (iii) 240 000 cooperativas são economicamente ativas, empregam 3,7 milhões de pessoas e contam mais de 143 milhões de membros;
- (iv) as mutualidades do domínio da saúde e da segurança social prestam assistência a mais de 120 milhões de pessoas;
- (v) as mútuas seguradoras têm uma quota de mercado de 23,7%.

A Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade (CNIS), na sequência de uma reflexão conclui que a economia social representa 10% do conjunto das empresas europeias, ou seja 2 milhões de empresas; portanto, 6% emprego total. Dispõe de elevado potencial para gerar e manter empregos estáveis, principalmente porque estas actividades, pela sua própria maturidade, não são susceptíveis de serem deslocalizadas. (Bordalo & Cruz, 2010)

A economia social nas suas várias vertentes proporciona respostas importantes ao nível do desenvolvimento regional e local, da criação de emprego, da resolução de problemas sociais junto de grupos mais desfavorecidos, da realização pessoal e da inserção, contribuindo desta forma para a inclusão social.

3.7 Medidas de apoio à economia social em Portugal

No programa do XVIII governo constitucional estabeleceu-se a criação de um conjunto de medidas de estímulo ao desenvolvimento da economia social e, ao mesmo tempo, reforçar a parceria entre o estado e o sector social. Foi constituída a Cooperativa António Sérgio para a economia social, sucessora do Instituto António Sérgio para o sector cooperativo. A cooperativa António Sergio é uma régie cooperativa, da qual o estado detém 60% do capital , sendo os restantes 40% constituídos por organizações da área da economia social. A cooperativa tem por objetivo promover o fortalecimento do sector da economia social nacional, aprofundando a cooperação entre o estado e as organizações que a integram, nomeadamente a confederação nacional das instituições de solidariedade, união das misericórdias portuguesas, união das mutualidades portuguesas, confederação nacional das cooperativas agrícolas e do crédito agrícolas e associação portuguesa para o desenvolvimento local,

tendo em vista estimular o seu potencial ao serviço do desenvolvimento socioeconómico do país. (CASES, 2010)

Entre o conjunto de medidas aprovadas, em Diário da Republica evidenciam-se as seguintes:

- (i) criação do programa Inov-Social; trata-se de um programa de estágios profissionais que abrange 1000 jovens quadro qualificados que serão colocados em instituições de economia social;
- (ii) uma linha de crédito bonificada específica para o sector social, no valor de 12 milhões e 500 mil euros, destinada ao investimento, reforço da atividade em áreas existentes ou em novas áreas de intervenção, modernização dos serviços de tesouraria das entidades de economia social;
- (iii) um programa nacional de microcrédito no montante de 15 milhões de euros, gerido pelas entidades que integram o sector social, em parceria com as instituições de crédito e com as sociedades financeiras de micro crédito. Este programa pretende estimular a criação de emprego e do empreendedorismo, concedendo para o efeito um sistema de acesso ao crédito e a prestação de apoio técnico à criação e consolidação dos projetos empresariais;
- (iv) um programa de apoio à qualificação institucional das diversas entidades que constituem o sector social da economia. Trata-se de um programa de formação profissional de apoio à gestão e à modernização das cooperativas, das instituições particulares de solidariedade social, das misericórdias, das mutualidades, das associações de desenvolvimento local e outras entidades sem fins lucrativos;
- (v) criação do conselho nacional para a economia social, órgão consultivo de avaliação e de acompanhamento das estratégias e propostas de desenvolvimento da economia socia.

3.8 Princípios e objetivos comuns às empresas da economia social

As empresas da economia social são, organizações de pessoas que realizam atividades, tendo como principal objetivo satisfazer as necessidades das pessoas e não tanto de remunerar os investidores.

Para Caeiro (2009, p.74), a economia social abrange um conjunto de empresas organizadas formalmente com características e objetivos, nomeadamente:

(a) são organizações autónomas em relação ao estado, do ponto de vista da sua gestão;

(b) a propriedade é institucional e não é objeto de repartição entre os participantes;

- (c) são organizações cujo objetivo, não é a maximização do lucro, prevendo em alguns casos restrições à distribuição dos excedentes (o mais usado é a ausência de relação entre o capital e a participação nos lucros);
- (d) têm gestão democrática e participativa;
- (e) há o predomínio do fator trabalho sobre o capital, dando ênfase à qualidade do serviço a prestar e ao desenvolvimento dos seus trabalhadores;
- (f) possuem um modelo organizacional idêntico aos dos restantes sectores;
- (g) as suas formas organizacionais são muito diversificadas;
- (h) seu objetivo fundamental é a prossecução do bem-estar ou do equilíbrio social.

3.8.1 Organizações da economia social

A economia social é constituída por um amplo conjunto de organizações que desempenham um importante papel social, ao mesmo tempo que vão obtendo relevância económica pelos serviços que prestam, pelo rendimento que geram e distribuem e pelo significado que têm no desenvolvimento e sustentabilidade de muitas comunidades locais. Provindas da sociedade civil, situam-se entre o estado e o mercado, constituindo um terceiro sector que complementa ou por vezes, se cruza, reciprocamente com eles no desenvolvimento das suas actividades.

Em cada país, as organizações de economia social adoptam tipologias distintas. Em Portugal, podemos considerar no âmbito da economia social, as cooperativas, instituições particulares de solidariedade social (incluem-se aqui associações, fundações e irmandades das misericórdias) e associações mutualistas. Estas organizações podem associar em uniões, federações e confederações. Nas linhas seguintes, apresentamos uma análise sucinta. (Bordalo & Cruz, 2010)

3.8.2 Cooperativas

Em 1844 nos arredores de Manchester, surge a primeira cooperativa de sucesso por iniciativa de 12 tecelões, que a batizaram com o nome de “La Equitativa Pioneiros de Rochdale”. Em Portugal, as primeiras cooperativas aparecem na década de 70 do século XIX e o seu número aumentou rapidamente, dando origem, no princípio do século XX, à primeira federação de cooperativas de consumo. As cooperativas abrangem praticamente todos os sectores de actividade; em Portugal estão agrupadas em 12 ramos(agrícola, artesanato, comercialização, consumo, crédito culturais, ensino,

habitação e construção, pescas, produção operária, serviços e solidariedade social), sendo cada um deles regulado pelo código cooperativo (Lei 51/96). (Dirigir, 2010)

Segundo o artigo 2.º do código cooperativo, as cooperativas (Lei n.º51/96 de 7 de setembro de 1996), “ são pessoas colecticas autónomas, de livre constituição, de capital e composição variáveis, que, através da cooperação e entreajuda dos seus membros, com obediência aos princípios cooperativos, visam, dem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações económicas, sociais ou culturais daqueles.” (CASES, 2010)

Para Caeiro (2009, p.75), as cooperativas são definidas como “associações de pessoas que se agrupam voluntariamente para a satisfação de um interesse comum, para a constituição de uma empresa dirigida democraticamente, fornecendo uma parte equitativa do capital necessário e aceitando uma justa participação nos riscos e benefícios da empresa, no funcionamento do qual os membros participam ativamente.”

No contexto sócio económico, as cooperativas apresentam um forte cariz popular e com independência da actividade económica; por sua vez obedecem a um conjunto de regras que lhe atribuem uma inequívoca personalidade no seio dos movimentos sociais.

3.8.3 Instituições particulares de solidariedade social

As instituições que atuam essencialmente no campo da proteção social, designadas por Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS), são organizações sem fins lucrativos, por iniciativa de particulares, com o desígnio de dar expressão organizada ao dever moral de solidariedade e de justiça, entre as pessoas e desde que não sejam geridas pelo estado ou por uma autarquia, para prosseguir, entre outros, os seguintes objetivos, mediante a concessão de bens e a prestação de serviços (Freire, 1995):

- (i) apoio a crianças e jovens;
- (ii) apoio à família;
- (iii) apoio à integração social e comunitária;
- (iv) proteção dos cidadãos na velhice e invalidez e em todas as situações de falta ou diminuição de meios de subsistência ou de capacidade para o trabalho;
- (v) promoção e proteção da saúde, nomeadamente através da prestação de cuidados de medicina preventiva, curativa e de reabilitação;

- (vi) educação e formação profissional dos cidadãos;
- (vii) resolução dos problemas habitacionais das populações.

De acordo com a forma que pode revestir, as IPSS podem ser de natureza associativa ou de natureza fundacional.

São de natureza associativa, associações de solidariedade social – em geral, associações com fins de solidariedade social que não revestem qualquer das formas das associações a seguir indicadas:

- (i) associações de voluntários de ação social – são associações constituídas por indivíduos, com mais de 16 anos, que se propõem colaborar nos objetivos acima referidos, que constituem responsabilidade própria de outras instituições ou de organismo públicos;
- (ii) associações de socorro mútuos – são associações com um número ilimitado de associados e com capital indeterminado que, essencialmente, através da quotização dos seus associados, visam, no interesse destes e das suas famílias, fins de auxílio recíproco nos termos previstos no código das associações mutualistas decreto-lei n.º 72/92, de 3 de Março;

Constituem fins fundamentais das associações mutualistas, a concessão de benefícios de segurança social e de saúde destinados a reparar as consequências da verificação de factos contingentes relativos à vida e à saúde dos associados e dos seus familiares e a prevenir, na medida do possível, a verificação desses factos.

Podem prosseguir, cumulativamente, com os objetivos acima referidos, outros fins de proteção social e de promoção da qualidade de vida, através da organização e gestão de equipamentos e serviços de apoio social, de outras obras sociais e de atividades que visem especialmente o desenvolvimento moral, intelectual, cultural e físico dos associados e suas famílias.

Em Portugal, existem mais de 900 mil mutualistas e, perante a conjuntura atual, torna-se, cada vez mais importante a adesão ao movimento mutualista como forma de salvaguardar a qualidade de vida de forma efetiva e solidária.

A associação mutualista mais relevante em Portugal é o Montepio. Criada em 1840, com o espírito mutualista de entreatajuda, o Montepio tornou-se a maior instituição Mutualista e financeira de capitais privados exclusivamente portugueses. Único no panorama bancário português e ligado à economia social, representa, na sua atividade, os valores como o associativismo, a solidariedade e o humanismo.

A união das mutualidades portuguesas é a entidade representante do movimento mutualista em Portugal, tendo como objetivos a organização, a defesa e o desenvolvimento da cultura e das práticas

da solidariedade mutualista, bem como, a difusão do mutualismo num contexto de economia social. Define as orientações estratégicas do movimento, tanto no âmbito das suas finalidades estatutárias, como por força de ser parceira no pacto de cooperação para a solidariedade social, onde participa em representações nacionais e internacionais.

- (iii) irmandades da misericórdias - são associações constituídas na ordem jurídica canónica com o objetivo de satisfazer carências sociais e de prática atos de culto católico;

Misericórdias, estão entre as mais antigas organizações não lucrativas em Portugal. A primeira Misericórdia — Santa Casa da Misericórdia de Lisboa — foi instituída em 1498 e mantém as suas operações ainda hoje, embora como instituição pública. Concentram-se na assistência social e na saúde. Em Portugal existem cerca de 400 misericórdias.

A União das Misericórdias Portuguesas é uma organização federativa que procura representar os interesses destas instituições. Foi criada no seguimento das transformações sociais, que ocorreram pós 25 de Abril de 1974, com a perda do controlo dos seus hospitais para o estado em 1975.

Deste modo, são de natureza fundacional:

- (i) fundações de solidariedade social – as quais, podem ser constituídas por acto entre vivos ou por testamento. No primeiro caso, e no acto da sua instituição, por escritura pública, deverá ser indicado o fim da fundação e especificados os bens que lhe são destinados. Adquirem personalidade jurídica pelo reconhecimento que é individual e se submete ao disposto do decreto-lei n.º 284/2007, de 17 de agosto e na portaria n.º 69/2008, de 23 de Janeiro, que define as regras a observar no procedimento administrativo de reconhecimento de fundações.

Nem todas as fundações se inserem no campo da economia social. Apenas deverão ser consideradas aquelas que não tenham por fim o lucro económico dos associados e prossigam um fim desinteressado ou altruístico, ou económico mas não lucrativo.

- (ii) Os centros sociais paroquiais e outros institutos criados por organizações da Igreja Católica ou por outras organizações religiosas, sujeitos ao regime das fundações de solidariedade social.

As instituições associativas ou de natureza fundacional, podem agrupar-se em:

- (i) uniões - são constituídas por instituições que revistam forma idêntica, ou que atuam na mesma área geográfica, ou ainda, no caso de tal se justificar, pelo regime específico de constituição.

- (ii) federações - são constituídas por instituições que prossigam atividades do mesmo género.
- (iii) confederações – resultam do agrupamento, a nível nacional, de federações e uniões de instituições

A CNIS, é a organização confederada das instituições particulares de solidariedade social, com âmbito nacional prossequindo fins não lucrativos. Fundada em 1980, atualmente tem cerca de 2500 instituições inscritas, incluindo algumas misericórdias. Tem por objetivo desenvolver e ampliar a base de apoio da solidariedade, nomeadamente, quanto à sensibilização para o voluntariado e à mobilização das comunidades para o desenvolvimento e combate à exclusão social.

As Cooperativas da Solidariedade Social e as Casas do Povo, podem ser equiparadas às IPSS, em direitos, deveres e benefícios, desde que prossigam os mesmos objetivos.

- (i) as cooperativas de solidariedade social – são pessoas coletivas autónomas, de livre constituição, de capital e composição variável que, através da cooperação e ajuda dos seus membros, visam, sem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações dos seus membros, na área da solidariedade social, nos termos previstos no código cooperativo – Lei n.º 51/96, de 7 de Setembro, com as especificidades introduzidas pela Lei n.º 101/97, de 13 de Setembro, que estendeu às cooperativas de solidariedade social os direitos e deveres das IPSS. Pelo despacho nº 13 799/99, de 23 de Junho, são definidos os procedimentos para obtenção do reconhecimento da equiparação.
- (ii) as Casas do Povo – são pessoas coletivas de utilidade pública, de base associativa, com o objetivo de promover o desenvolvimento e o bem estar das comunidades, especialmente as do meio rural, através, sobretudo, de atividades de carácter sócio cultural. O decreto-lei n.º 171/98, de 25 de junho veio estabelecer que as casas do povo que prossigam os objetivos previstos para as IPSS podem a estas ser equiparadas, não estando, no entanto, dispensadas de proceder ao respetivo registo, no termos da portaria n.º 139/2007, de 29 de Janeiro. (Bordalo & Cruz, 2010)

3.8 4 Instituições de desenvolvimento local

As Instituições de Desenvolvimento Local (IDL), operam sobretudo em áreas rurais com estratégias de *empowerment* de pessoas e territórios. A forma legal das IDL varia e pode incluir entidades públicas, privadas lucrativas e sem fins lucrativos.

O *empowerment* iniciou-se nos estados unidos no final da década de 70, e desde o fim da década de 80 tem vindo a firmar-se como o paradigma principal do serviço social. Contudo, em Portugal é ainda

uma abordagem principiante e não exclusiva dos assistentes sociais. É utilizada por diversos técnicos de intervenção social, em várias áreas de ação.

O conceito *empowerment* pode ser definido como “um processo de reconhecimento, criação e utilização de recursos e de instrumentos pelos indivíduos, grupos e comunidades, em si mesmos e no meio envolvente, que se traduz num acréscimo de poder – psicológico, sociocultural, político e económico – que permite a estes sujeitos aumentar a eficácia do exercício da sua cidadania.” (Pinto 2008, p.247)

Um dos objetivos do *empowerment* é fortalecer em direitos e em participação, grupos, pessoas ou populações sujeitos a discriminação e exclusão social e por outro lado, fiscalizar os poderes estatais e os grandes interesses económicos e lutar contra a opressão. Pretende favorecer a participação dos cidadãos na vida social, económica, política e cultural e uma distribuição mais justa dos recursos.

3.8.5 Organizações não governamentais

É difícil dar uma definição de uma Organização não Governamental (ONG), tendo em conta a diversidade das ações envolvidas. As ONG, são organizações formadas pela sociedade civil sem fins lucrativos, independentes do governo e que tem como missão a resolução de algum problema da sociedade, seja ele económico, racial, ambiental e ou ainda a reivindicação de direitos e melhorias e fiscalização do poder público.

3.8.6 Organizações sem fins lucrativos

As organizações sem fins lucrativos, são organizações criadas por empreendedores sociais que se juntam em torno de uma causa ou organização criadas por vontade de um instituidor que coloca um património ao serviço de certas causas. São organizações que vivem de fundos próprios e de fundos alheios, provenientes de doações ou subsídios.

São organizações ao serviço da sociedade, e que devem corresponder às expectativas dessa mesma sociedade que com eles celebra um contrato, ainda de forma implícita.

Segundo Cairo (2009), as organizações sem fins lucrativos, podem definir-se como o conjunto de entidades organizadas, privadas, voluntárias, criam internamente o seu próprio sistema de gestão e não têm o lucro como objetivo. Para Azevedo, Franco & Meneses (2010), as organizações sem fins lucrativos, são organizações fundadas por pessoas que se juntam ao serviço de certas causas.

The International Classification of Nonprofit Organizations (ICNPO), classificou as organizações sem fins lucrativos em doze áreas de atividade que se subdividem depois em vários subgrupos.

No quadro seguinte é apresentada, a classificação geral, com alguns exemplos respeitantes à realidade portuguesa, sobre áreas de atividade das organizações sem fins lucrativos.

Quadro 7 - Classificação das organizações sem fins lucrativos

Grupos	Áreas de Atividade	Alguns exemplos em Portugal
1	Cultura e Lazer	Associações Culturais, Desportivas e Recreativas; Museus privados sem fins lucrativos; Fundações culturais
2	Educação e Investimento	Instituições de ensino de Congregações religiosas; Instituições de investigação privadas sem fins lucrativos
3	Saúde	IPSS com fins de saúde; Hospitais de Ordens
4	Serviços Sociais	IPSS – Instituições Particulares de Solidariedade Social; Associações de Bombeiros Voluntários
5	Ambiente	ONGA – Org. Não Governamentais de Ambiente; Associações de Defesa dos Animais
6	Desenvolvimento e Habitação	Organizações de Desenvolvimento Local (não públicas)
7	Lei, Defesa de Causas e Política	Associações de Defesa de Direitos; Associações de minorias
8	Intermediários Filantrópicos e Promoção do Voluntariado	Banco Alimentar; Fundações Doadoras
9	Internacionalização	ONGD – Org. Não Governamentais de Cooperação para o Desenvolvimento
10	Religião	Institutos Religiosos; Fábricas Paroquiais
11	Associações Empresariais, Sindicatos, Associações profissionais.	Associações Empresariais, Sindicatos, Associações Profissionais
12	cr- categoria residual	

Fonte: adaptado de Azevedo, Franco & Meneses (2010)

3.9 Participação, dimensões e formas de atuação

As empresas e os cidadãos ao se relacionarem com a economia social, podem fazê-lo de diferentes formas e assumirem diversas dimensões de atuação.

Nesta secção serão focadas as principais dimensões e formas de atuação relativamente à economia social.

3.9.1 Responsabilidade social empresarial

O conceito de Responsabilidade Social Empresarial (RSE) é por vezes confundido com o de empresa social. A maioria das definições descreve a responsabilidade social das empresas como a integração voluntária de preocupações sociais e ambientais por parte das empresas.

A RSE equivale ao conjunto de ações económicas, legais, morais ou filantrópicas das empresas que influenciam e permitem melhorar a qualidade de vida das partes interessadas (*stakeholders*) e da sociedade. (Hill et al., 2006)

Uma empresa com fins lucrativos socialmente responsável, tem um papel relevante no desenvolvimento das comunidades locais e pode fazê-lo através de patrocínios, doações, mecenato e voluntariado em áreas como a educação, cultura e desporto, entre outros.

Existem vantagens e desvantagens para uma empresa socialmente responsável. Em relação às primeiras destacamos: o fortalecimento da marca e imagem da organização; a diferenciação perante aos concorrentes; a geração de média espontânea; a fidelização de clientes; a segurança patrimonial e dos funcionários; atracção e retenção de talentos profissionais; a proteção contra ação negativa de funcionários; a menor ocorrência de controlos e auditorias de órgãos externos; atracção de investidores e deduções fiscais. (Baptista & Rodrigues, 2011)

Já em relação às desvantagens; sublinhamos que, a partir do momento em que a empresa deixa de cumprir com as suas obrigações sociais, em relação às partes interessadas (*Stakeholders*), ela perde a sua credibilidade, prejudica sua imagem e ameaça a sua reputação. No âmbito interno pode ocorrer a deterioração do clima organizacional, a desmotivação generalizada, o surgimento de conflitos, greves e paralisações, baixa produtividade e aumento de acidentes de trabalho. No âmbito externo, podem ocorrer prejuízos maiores como: acusações de injustiça social; boicote de consumidores; reclamações dos fornecedores e revendedores; queda nas vendas e até mesmo risco de falência.

Para a divulgação de ações sociais, as organizações podem utilizar o Marketing Social, que tem um carácter fundamental para a formação da imagem da empresa. (Baptista & Rodrigues, 2011)

Kotler & Levy (1969), sugeriram que o conceito de marketing deveria abarcar também as empresas sociais não lucrativas. Ainda Kotler & Zaltman (1971), definiram o conceito de marketing social como a criação, a execução e o controlo de programas que influenciem a aceitação de ideias sociais, envolvendo considerações sobre o Marketing Mix e o “*marketing research*.”

O marketing social é utilizado como uma estratégia empresarial e um meio que estabelece formas de comunicação que divulgam também, as ações sociais das empresas. Assim, o marketing social pode ser compreendido como uma estratégia de mudança comportamental e de atitudes, que pode ser utilizada em qualquer tipo de organização pública, privada, lucrativa ou sem fins lucrativos, desde que esta tenha o objetivo de produção e de transformação de impactos sociais. (Araújo, 2001)

O marketing social não é uma ferramenta de gestão exclusivo das instituições do terceiro sector. Muitas vezes, desenvolver uma ação de marketing social, pode representar uma mais valia comercial, para além do posicionamento que ficará associado ao nome da empresa.

3.9.2 A cidadania empresarial

Através do exercício da cidadania, a empresa reforça sua imagem obtém sinergia com o consumidor que se identifica com ela e ainda promove a fidelização aos seus produtos ou serviços.

A Cidadania empresarial é um conceito considerado uma parte necessária do planeamento organizacional, independentemente do tamanho, sector ou valor da empresa no mercado.

Para Neto & Froes (2002, p.101), a “cidadania empresarial corresponde ao exercício pleno da responsabilidade social da empresa. Esta torna-se cidadã quando contribui para o desenvolvimento da sociedade através de ações sociais direcionadas para suprimir ou atenuar as principais carências dela em termos de serviços e infraestrutura de carácter social”.

3.9.3 O voluntariado

Os problemas sociais são cada vez mais complexos e a sua resolução implica respostas multidimensionais. O voluntariado surge como espaço de resposta a desafios e como oportunidade de cada um se assumir realmente como agente de mudança. Para muitas organizações sem fins lucrativos, o voluntariado tem sido realmente um motor de inovação e um fator de desenvolvimento organizacional.

O voluntariado é uma atividade essencial ao exercício de cidadania que se traduz numa relação solidária para com o próximo, participando, de forma livre e organizada, na solução dos problemas que afetam a sociedade em geral.

“O voluntariado é o conjunto de ações de interesse social e comunitário, realizadas de forma desinteressada por pessoas, no âmbito de projetos, programas e outras formas de intervenção ao serviço dos indivíduos, das famílias e da comunidade, desenvolvidos sem fins lucrativos por entidades públicas ou privadas”. (www.voluntariado.pt)

As IPSS, enquanto organizações promotoras, enquadram, nos seus programas e projetos, quase 70 mil voluntários, cuja ação voluntária é valorada em mais de 675 milhões de euros. Para além destes, importa recordar que a quase totalidade dos seus corpos sociais são constituídos por voluntários, que nessa qualidade dirigem estas instituições. (Bordalo & Cruz, 2010).

Geralmente, as organizações interessadas no voluntariado recorrem aos bancos já existentes ou concebem grupos próprios. Existem vários bancos de voluntariado que promovem o encontro entre a procura e a oferta de voluntariado e disponibilizam informação, formação e apoios diversos às organizações e aos voluntários.

Os bancos de voluntariado são bancos que servem para organizar, promover e gerir a oferta e a procura de voluntariado e são espaço para troca de experiências e de qualificações voluntárias e organizações promotoras, ampliam recursos e fomentam a criação e divulgação de uma cultura de voluntariado.

3.9.3.1 A católica solidária

O núcleo de voluntariado da Universidade Católica do Porto - CASO, foi fundado em 2002. Os voluntários são alunos, antigos alunos, docentes e funcionários da universidade, que pretendem “cultivar a solidariedade como o valor que mais e melhor fará desenvolver a cidade e o mundo que habitamos e que tenha um rosto cada vez mais humano”, indo ao encontro do que refere o plano estratégico da Universidade Católica do Porto. Tem como principais objetivos a ascensão do voluntariado na comunidade académica, como fonte de desenvolvimento pessoal e de formação. (www.ucp.pt)

O programa Católica Solidária, está organizado por áreas, conforme os públicos a que se destinam: crianças, crianças hospitalizadas, idosos, adultos com deficiência mental, sem abrigo e banco alimentar. A sua área de intervenção é variada: Associação Acreditar; Associação Hospital Maria Pia; Banco Alimentar Contra a Fome, Câmara Municipal do Porto Projeto Porto Futuro; Centro de Educação e Formação Profissional Integrada; Centro Social da Foz do Douro; Jovens de Cristo Rei, Instituição Criança e Vida; Obra do Frei Gil; Obra Diocesana de Promoção Social e a Paróquia do Foco. O número de voluntários tem vindo a evoluir positivamente, sendo atualmente perto de 200 voluntários.

3.10 O mecenato

Os recursos financeiros são fundamentais para qualquer organização independentemente da sua natureza. As empresas sociais não têm como função gerar o lucro. No entanto, a sua obtenção é

necessária para que uma organização desta natureza possa crescer e ser sustentável, de forma a conceber valor económico e social.

Como as empresas sociais dedicam-se a resolver problemas sociais, podem atrair donativos de organizações empresariais ou de pessoas singulares. Os donativos são uma fonte de financiamento importante para garantir a sustentabilidade económica das empresas sociais. A tabela seguinte sintetiza o efeito das três principais fontes de financiamento de uma organização sem fins lucrativos, de acordo com as seguintes dimensões: escassez, incerteza, legitimidade e autonomia.

Quadro 8 - Fontes de financiamento

	Escassez	Incerteza	Legitimidade	Autonomia.
Estado	Médio	Baixo	Médio	Baixo
Prestação de Serviços	Alto	Alto	Baixo	Alto
Donativos	Alto	Alto	Alto	Alto

Fonte: adaptado de Froelish (1999)

Como podemos analisar no quadro 8, os donativos são a fonte mais expressiva nas quatro dimensões, pois são basilares para o bom funcionamento das instituições sociais.

O mecenato baseia-se essencialmente em donativos, em dinheiro ou em espécie, sem contrapartida, concedidos por pessoas singulares ou coletivas, de natureza pública ou privada, que tomam a forma de ajuda ou apoios a pessoas, a instituições ou manifestações socialmente consideradas relevantes. (Azevedo, Franco, & Meneses, 2010)

3.11 Partes interessadas (*Stakeholders*)

Um bom relacionamento com as partes interessadas, para as organizações da economia social, pode ser um espectro fulcral para um bom desempenho e sustentabilidade financeira. Este relacionamento pode surgir em diferentes etapas da vida de uma organização e com objetivos diversos, tais como, criar produtos, serviços, identificar oportunidades e novos métodos de gestão.

Uma relação efetiva e estrategicamente orientada com os *stakeholders* permite:

- (i) uma melhor gestão do risco e da reputação, aspeto cada vez mais importante para as organizações do sector das organizações sem fins lucrativos, num momento em que se verifica um crescimento do número de organizações e projetos e se torna mais difícil atrair financiadores;
- (ii) apreender com os *stakeholders*, melhorando os serviços ou os produtos que a organização oferece e inovar;
- (iii) compreender contextos complexos, desenvolver mercado e identificar novas oportunidades estratégicas;
- (iv) informar, educar e influenciar os *stakeholders*, aspeto que pode ser crucial no desenvolvimento de projetos e na gestão de risco;
- (v) melhorar o processo de tomada de decisão, uma vez que se tem acesso a uma visão muito mais ampla e clara;
- (vi) combinar recursos (financeiros, conhecimento, pessoas e tecnologia) que a organização não conseguiria de forma independente. (Azevedo, Franco & Meneses, 2010, pp.211,212)

3.12 Considerações finais

Em face à atual conjuntura económica e financeira, a economia social, apresenta-se como decisiva, no que respeita ao seu papel na promoção da justiça social e da equidade. Por várias razões a economia social tem vindo a adquirir um papel basilar, na resposta às transformações sociais e económicas.

A economia social tem criado, através de mecanismos de solidariedade, instituições sociais que, para além de serem eficazes do ponto de vista económico, estimulam a intervenção social na promoção do emprego, do bem estar social, do desenvolvimento regional e local, a inclusão social e a coesão social.

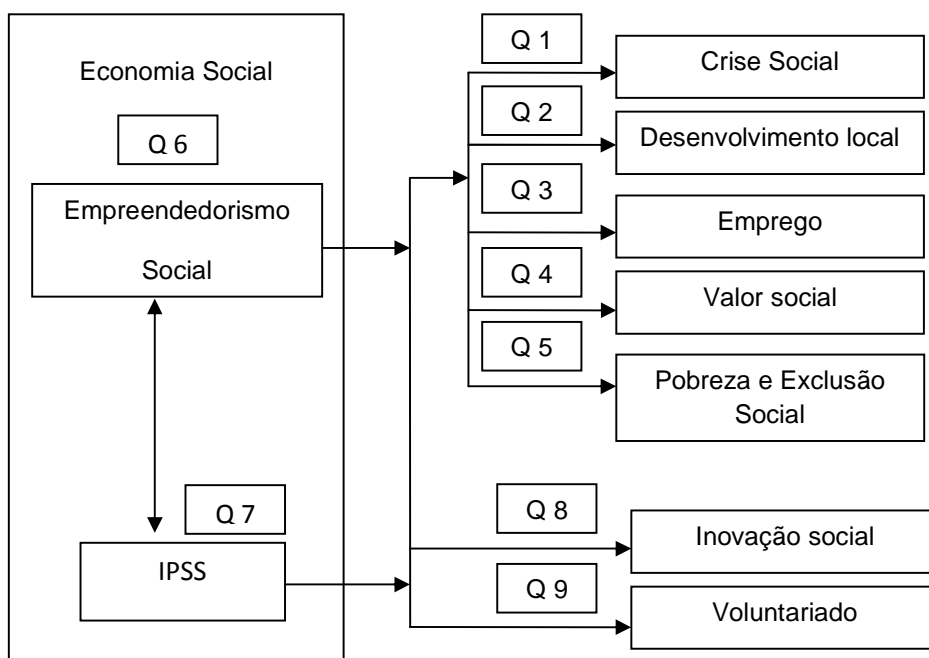
Capítulo IV – Modelo, objeto e questões de investigação

4.1 Modelo conceptual de investigação

Face ao enquadramento teórico patente e desenvolvido nos anteriores capítulos, propomos o modelo conceptual de investigação, pelo qual procuramos identificar as possíveis relações existentes entre a economia social, o empreendedorismo social, bem como a influência deste último nas IPSS, em particular no desenvolvimento económico-social.

O modelo conceptual de investigação com a representação das questões de investigação está ilustrado na Figura 1.

Figura 1 Modelo conceptual de investigação



Fonte: elaboração própria

De acordo com o modelo conceptual de investigação sugerido pretendemos verificar até que ponto as IPSS, são influenciadas pelo empreendedorismo social, podem fazer face aos desafios com que se defrontam, em particular no desenvolvimento económico-social.

4.2 Objeto e objetivos de investigação

De modo particular, este trabalho pretende estudar as organizações sem fins lucrativos, que possam fazer face aos desafios com que se defrontam, em particular no desenvolvimento económico-social.

Para Sousa & Baptista (2011), o objeto de investigação é a meta que pretende alcançar.

Este trabalho tem como objetivos verificar até que ponto as IPSS podem ser definidas como Empreendedores Sociais, através da prestação de serviços, nas variadas áreas à população local, de forma a alcançar o valor social.

Segundo Reis (2010), os objetivos de investigação orientam a investigação, segundo o nível dos conhecimentos determinados no domínio da questão.

Para a concretização dos objetivos propostos, pretende-se analisar uma IPSS, de forma a compreender qual tem sido o seu papel na prestação de serviços, nas variadas áreas à população.

4.3 Questões de investigação

Partindo da teoria exposta, apresenta-se no quadro seguinte, as questões de investigação objecto de estudo empírico qualitativo.

Ambicionámos estudar o efeito de um conjunto de questões que relacionam as IPSS no âmbito do empreendedorismo social. Para aferir a validade do modelo, anteriormente proposto, são formuladas questões, fundamentadas no enquadramento teórico realizado nos capítulos anteriores. De uma forma concisa procuramos responder às seguintes questões:

- 1 O empreendedorismo social pode ser uma das soluções para combater a crise social em Portugal?
- 2 O empreendedorismo social pode contribuir para o desenvolvimento local?
- 3 O empreendedorismo social pode contribuir para a criação de emprego?
- 4 O empreendedorismo social pode contribuir para o valor social?
- 5 O empreendedorismo social pode ser uma solução para o combate à pobreza e à exclusão social?
- 6 O empreendedorismo social pode ser uma parte integrante da economia social?
- 7 As IPSS podem ser agentes do empreendedorismo social?
- 8 A inovação social pode constituir uma ferramenta de gestão específica das IPSS?
- 9 O voluntariado pode assumir um papel importante nas IPSS?

No quadro seguinte estão representados as questões e proposições teóricas com o acervo teórico deste trabalho.

Quadro 9 - Fundamentação teórica das questões de investigação

Constructo (Categoria)	Variável (Subcategoria)	Questão	Autores
Empreendedorismo social	Crise Social	Q: 1 O empreendedorismo social pode ser uma das soluções para combater a crise social em Portugal?	Para Neto & Froes (2002); Santos (2012); Sarkar (2010); (Mendes & al., 2011)
	Desenvolvimento Local	Q: 2 -O empreendedorismo social pode contribuir para o desenvolvimento local?	Para Neto & Froes (2002), Vieira (2011)
	Emprego	Q: 3 -O empreendedorismo social pode contribuir para a criação de emprego?	Caeiro (2009); Quintão (2004)
	Valor social	Q: 4 -O empreendedorismo social pode contribuir para o valor social?	Azevedo, Franco, & Meneses (2010), Dees (2004), Christie & Honig (2006), Defourny (2001)
	Pobreza e Exclusão Social	Q: 5 O empreendedorismo social pode ser uma solução para o combate à pobreza e à exclusão social?	Quintão (2004), Neto & Froes (2002),
	Economia Social	Q: 6 -O empreendedorismo social pode ser uma parte integrante da economia social?	Caeiro (2008); Quintão (2004); Oliveira & Natário (2009)
IPSS	Empreendedorismo Social	Q: 7 As IPSS podem ser agentes do empreendedorismo social?	Almeida (2011); Bordalo & Cruz (2010),
	Inovação Social	Q: 8 A inovação social pode constituir uma ferramenta de gestão específica das IPSS?	André & Abreu (2006); Neto & Froes (2002); Azevedo, Franco, & Meneses (2010),

	Voluntariado	Q: 9 -O voluntariado pode assumir um papel importante nas IPSS?	Godbout (1994); Herrera (1998); Paré & Wavroch (2002)
--	--------------	---	---

Fonte: elaboração própria

As questões do quadro 9, são consubstanciadas na literatura de suporte do modelo conceptual de Investigação, tendo, posteriormente, sido adaptadas ao objeto e aos objetivos da presente investigação.

No próximo capítulo será apresentado o enquadramento metodológico e empírico, dando-se assim, com mais rigor, início à parte II da presente dissertação.

PARTE II- ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO E EMPÍRICO

Capítulo V – Metodologia de investigação

5.1 Considerações iniciais

A metodologia de investigação baseia-se num processo de seleção da estratégia de investigação, que condiciona, por si só, a escolha das técnicas de recolha de dados, que devem ser adequadas aos objetivos que se pretendem atingir. Assim, a metodologia é uma condição necessária para o estudo científico tenha método e orientação.

Segundo Reis (2010), a metodologia de investigação utiliza teorias, linguagem, técnicas e instrumentos com o intuito de dar respostas aos problemas e incertezas que se levantam nos diversos âmbitos do estudo.

Para Carmo (1998), a metodologia de investigação é um conjunto de normas e operações que são efectuadas para alcançar um ou mais objetivos.

5.2. Metodologia a utilizar

Nesta pesquisa adotou-se a metodologia qualitativa, exploratória e descritiva, utilizando o método do estudo de caso único, que se baseia em análises documentais e bibliográficas, tendo como objetivo geral explicar, num determinado momento, a influência do empreendedorismo social nas IPSS, através da prestação de serviços, nas variadas áreas à população local, de forma a alcançar o valor social.

Este trabalho implementado na Associação de Solidariedade Social “O Amanhã da Criança”, a qual demonstrou a sua disponibilidade para colaborar no respetivo estudo.

Numa perspetiva dinâmica, a metodologia baseia-se em um “processo cíclico constituído pelo conjunto de etapas do processo de construção do conhecimento.”(Branco & Rocha, 1998, p. 252)

Taylor & Bogdan (1992), consideram a metodologia como a forma de produzir a investigação, o modo como os problemas são identificados, como os diferentes pressupostos, interesses e propósitos levam à eleição de uma ou de outra metodologia.

O estudo de caso qualitativo, como metodologia a adotar na análise das relações entre empreendedorismo e desempenho organizacional, tem sido sugerido por vários autores dada a contemporaneidade do fenómeno, bem como, a complexidade do fenómeno em estudo.

Vieira, Major & Robalo (2009), referem que os métodos de investigação qualitativa foram desenvolvidos por investigadores das ciências sociais que procuravam estudar fenómenos sociais. Ainda Vieira, Major & Robalo (2009), opinam que a investigação qualitativa baseia-se em considerar que os sistemas sociais não podem ser tratados como fenómenos naturais, mas, sim como fenómenos socialmente construídos. Para Yin (2005), o estudo de caso é utilizado para entender

processos na complexidade social, nos quais, estes se exteriorizam, seja em situações problemáticas, ou em situações bem-sucedidas.

5.3 Recolha de dados

Após a definição da estratégia de investigação segue-se a recolha de dados. Estes podem ser recolhidos através de diversos instrumentos tais como questionários, entrevistas, observação e pesquisa bibliográfica.

Neste estudo recorreu-se, a três técnicas específicas de investigação:

- observação direta (do quotidiano do funcionamento da IPSS);
- análise documental (documentos fornecido pelo presidente da instituição e pesquisa na *web*).
- entrevistas semiestruturada ao presidente, à coordenadora pedagógica e ao assistente social.

A entrevista é um dos métodos mais utilizados na investigação qualitativa. O investigador desencadeia um processo de geração de informação através de entrevistas, normalmente semiestruturada, com o objetivo de compreender determinado fenómeno social, tendo por base as experiências vividas pelos entrevistados.

Ackroyd & Hughes (1992, p.102), realçam que as entrevistas, “como instrumento de recolha de dados, permitem que o investigador tenha acesso a relatórios verbais fornecidos pelos entrevistados, e que contêm uma variedade quase infinita de informação que seria impossível recolher de outras formas.”

Para Ketelle & Roegiers (1999), a entrevista é um método de recolha de dados que se resume em conversas orais, individuais ou em grupo, com pessoas cuidadosamente selecionadas.

Powney & Watts (1987), sugerem duas grandes categorias de entrevistas: a orientada para a resposta e a entrevista orientada para a informação. A primeira caracteriza-se pelo facto de o entrevistado manter o controlo no decurso de todo o processo. A entrevista é, na maioria das vezes, estruturada ou, pelo menos, semiestruturada. Na segunda visa-se circunscrever a perceção e o ponto de vista de uma pessoa ou de um grupo de pessoas numa situação dada. Uma entrevista deste género é frequentemente designada por não estruturada, no sentido em que ela não é estruturada do ponto de vista do entrevistador.

Neste caso, realizou-se uma visita à IPSS em estudo e fez-se uma primeira entrevista informal com o presidente da instituição, procurando transmitir o objetivo da investigação, conhecer um pouco do percurso e estratégias da instituição; na segunda fase passou-se propriamente dito ao campo de trabalho, na tentativa de recolher informações significativas e as mais aprofundadas possível face ao objeto de estudo, tendo-se realizado uma entrevista com o presidente; posteriormente realizou-se uma entrevista com a coordenadora pedagógica e o assistente social (sugeridos pelo presidente da instituição), pessoas que conhecessem bem a organização e que tivessem experiência e um conhecimento das temáticas estudadas neste trabalho de investigação.

O quadro seguinte identifica, sócio demograficamente, as pessoas objeto de estudo e análise.

Quadro 10 - Caracterização dos entrevistados

Entrevistado(a)	Sexo	Formação	Antiguidade na empresa
Presidente	Masculino	Medicina	34 anos
Coordenadora Pedagógica	Feminino	Educadora de Infância	15 anos
Assistente Social	Masculino	Serviço Social	14 anos

Fonte: elaboração própria

Foram entrevistados os responsáveis e os técnicos da instituição “O Amanha da Criança”, no sentido de conhecer a realidade da mesma como se apresenta no Quadro 10.

O local para a realização das entrevistas ficou a critério dos entrevistados, sendo que todas as entrevistas ocorreram dentro da instituição, num ambiente calmo e descontraído, sem interferir no trabalho dos entrevistados, com apenas a presença do pesquisador e do(a) entrevistado(a), foi gravado em áudio e, posteriormente, integralmente escritas.

Foi elaborado um guião de entrevista (anexo I e anexos II), o qual serviu como fio condutor e de auxílio para o entrevistador na realização da mesma; no guião constam diversas questões relacionadas com os temas investigados, no sentido de ir ao encontro do objetivo de estudo.

Para Sousa & Baptista (2011 p.83), “o guião de entrevista é um instrumento para a recolha de informações na forma de texto que serve de base à realização de uma entrevista”.

O guião da entrevista (anexo I), foi dividido em três partes: a primeira, relacionada com apresentação da instituição; a segunda, sobre o empreendedorismo social e a relação com a economia social a terceira, sobre a influência do empreendedorismo nas IPSS.

Neste estudo, é análise de um caso único de estudo, pretendemos explorar a relação entre o empreendedorismo social no âmbito da economia social e a respetiva capacidade da orientação empreendedora no desempenho da IPSS.

Para Patton (1990), a investigação qualitativa debruça-se no estudo de amostras de dimensões relativamente pequenas, podendo resumir-se a um caso único, selecionados intencionalmente.

Segundo Yin (2005), os estudos de caso podem ser únicos ou múltiplos, podendo também ser, simultaneamente, holísticos. Yin (1984), observa que a comparação multicase, tal como o estudo de

caso único, pode enquadrar a recolha dos dados de observação relativamente a uma única ou várias unidades de análise.

Um dos desígnios desta investigação, procura preencher eventuais deficiências existentes na literatura e facultar um contributo amplo sobre a temática deste estudo.

Por este conjunto de particularidades, considerou-se que o estudo do caso único de uma organização com tais características poderá representar evidência suficiente para uma investigação desta natureza.

Relativamente à escolha do estudo de caso único, Yin, (2005) apresenta quatro condições: a) o caso único deve satisfazer todas as condições para testar a teoria; (b) quando representa uma situação rara ou extrema; (c) quando o caso único se mostra revelador e o investigador tem a possibilidade de observar um fenómeno anteriormente inacessível à investigação científica; (d) quando o estudo de caso único é utilizado como introdução a um estudo mais apurado ou, ainda, como caso piloto para a investigação.

5.4 Estudo de caso “O Amanhã da Criança”

Antes de procedermos à exposição do estudo de caso por nós seleccionada, importa dispor algumas considerações prévias.

Dada a atualidade da temática abordada neste trabalho, vertida no modelo de investigação proposto, procuramos identificar uma IPSS de referência com características distintas e que, de alguma forma, contribuísse para a relevância do estudo empírico efetuado.

O caso que iremos apresentar integra-se no âmbito do empreendedorismo social e na economia social. Optou-se por analisar a realidade de uma IPSS em concreto, de forma a obter um conhecimento interno da vida social em estudo e apreender o significado dado pelos sujeitos aos seus próprios contextos.

A IPSS é um caso de sucesso no combate à pobreza e exclusão social, e com as suas valências, vai ao encontro das necessidades da população, proporcionando-lhes uma melhor qualidade de vida.

A instituição de solidariedade social “O Amanhã da Criança”, é um caso de sucesso e um exemplo representativo do seu sector, quer pelos seus 37 anos de existência, quer pela sua dimensão. A IPSS destaca-se na conjuntura atual, onde algumas das suas congéneres estão com dificuldades económicas e financeiras, “O Amanhã da Criança” está em expansão com a construção de um lar para a terceira idade e com o lançamento de um novo projeto de um hospital privado com capacidade para 80 camas, com início em 2013.

Relativamente ao método, optou-se pelo estudo de caso único, conforme explicado e justificado anteriormente, fornecendo a possibilidade de agregar no estudo dados de natureza predominantemente qualitativos.

“O Amanhã da Criança” é uma IPSS sem fins lucrativos, que se enquadram no sector económico, genericamente designado de economia social.

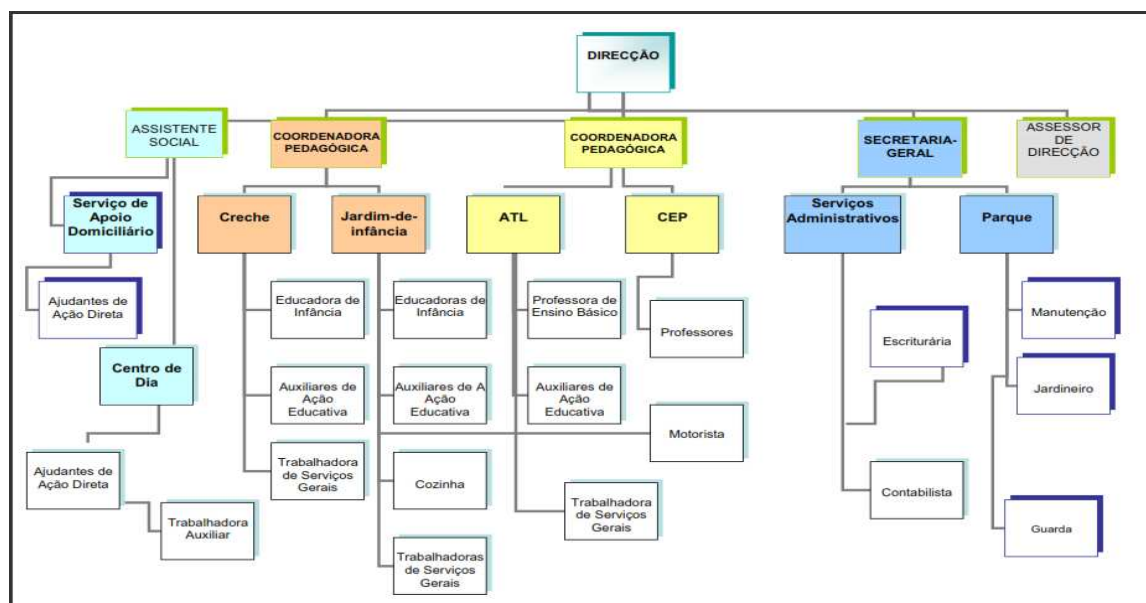
Fundada em 12 de Abril de 1975, está instalada numa das mais antigas propriedades, senão a mais antiga, do antigo lugar do Brasileiro, atual Brás-Oleiro, que se situa na rua D. Afonso Henriques, 1916, na freguesia de Pedrouços do concelho da Maia.

Os objetivos genéricos da instituição são proporcionar maiores benefícios e proteção social aos filhos dos sócios e da população mais carenciada, desenvolvendo ações nas valências do desporto, da cultura e do recreio.

“ O Amanhã da Criança” está inserida numa população que ronda os 250 mil habitantes, distribuídas pelas freguesias de Pedrouços, Aguas Santas do Concelho da Maia, e da freguesia de Rio Tinto, do vizinho concelho de Gondomar.

“O Amanhã da Criança” encontra-se estruturada funcionalmente em termos de gestão, conforme o organograma expresso na figura seguinte.

Figura 2 - Organograma da Associação de Solidariedade Social “O Amanhã da Criança”



Fonte: manual projeto educativo – “O Amanhã da Criança” (2012)

Com mais de quatro centenas de utentes e com 86 funcionários mais oito colaboradores avançados a instituição tem atualmente em funcionamento uma creche com 105 crianças, um jardim de infância que acolhe 115 crianças, um Centro de Atividades de Tempos Livres (CATL) com 75 utentes, um centro de dia com 50 idosos e presta, ainda, apoio domiciliário a mais 50 idosos.

Quadro 11 - Valências de proteção social e saúde

Valências	População	Faixa etária	Quantidade
Berçário	Crianças	Entre os 4 meses e 3 anos	105
Jardim Escola	Crianças	Entre os 3 e 6 anos	115
Centro de Atividades de Tempos Livres (CATL)	Crianças	Entre os 6 e os 10 anos	75
Centro de Estudos Pedagógicos (CEP)	Crianças e Jovens	Entre os 10 e 18 anos	18
Centro de Dia da Terceira Idade	Idosos	>65 anos	50
Serviço de Apoio ao Domicílio (SAP)	Idosos	>65 anos	50

Fonte: elaboração própria, com base na documentação da IPSS “O Amanhã da Criança”

No quadro anterior, estão representadas as valências, os tipos de população abrangida, a faixa etária e o número de utentes da IPSS, relativamente à proteção social e saúde.

Para além do apoio médico, psicológico e de enfermagem, a associação confecciona diariamente 893 refeições, 33 reforço do pequeno, 405 almoços, 405 lanche e 50 jantares.

“O Amanhã da Criança” está neste momento a construir um lar da terceira idade com a capacidade para 80 idosos, com uma qualidade de excelência. Pretende já para o próximo ano a construção de um hospital com capacidade para 50 camas, sendo 20 afetas aos cuidados de saúde continuados ou paliativos e as restantes ficarão disponíveis para a medicina tradicional e cirurgia estética.

Para além das valências de proteção social e saúde “O Amanhã da Criança”, fomenta o desporto em diversas áreas tais como; - o futebol, na modalidade de Futsal, onde tem conseguido cativar um conjunto de crianças e jovens, para a prática desta atividade, desviando-as de eventuais práticas menos abonatórias; - andebol, nos escalões de juvenis, juniores e seniores, feminino e masculino, participando em diversos torneios e campeonatos regionais; - ginástica onde a instituição mantém permanentemente e já há cerca de 30 anos esta atividade, da qual usufruem as crianças do Jardim Escola e CATL, cerca de 250 crianças, para além das duas classes de manutenção para adultos; - karaté, esta atividade foi criada há cerca de 25 anos, como aulas suplementares e em regime pós laboral, com um fim específico de cultura física e método de defesa pessoal, para além da competição; porém, nos dias de hoje, esta prática é apenas para os alunos internos do Jardim Escola e CATL;

-Xadrez, esta modalidade, foi a primeira a ser criada no concelho da Maia, tendo o seu início no ano de 1980. Tem várias equipas a competir, envolvendo cerca de 50 jovens.

A política cultural da associação “O Amanhã da Criança”, está a sofrer um estudo de adaptabilidade face às necessidades da população local, de modo que num futuro próximo, possa responder às necessidades em quantidade e qualidade. A escola de música, o núcleo fotográfico e as sessões culturais temáticas, são hoje, como foram no passado, o pilar essencial deste departamento. Todavia, as outras atividades que já foram bandeira, como por exemplo o teatro de fantoches, os cafés concerto, cantares populares, deverão a médio prazo, voltar ao quotidiano da associação. No capítulo seguinte será apresentada uma análise de dados relativamente às questões de investigação.

Capítulo VI – Análise de dados

6.1 Considerações iniciais

Após a recolha de dados, realizamos o respetivo tratamento, tradutor, da sua análise e interpretação. Para Bardin (1997), a análise de dados consiste num conjunto de técnicas de análise das comunicações, através de procedimentos sistemáticos e objetivos de definição do conteúdo.

A pesquisa qualitativa utilizada é um processo sistemático de pesquisas e de organização de transcrições de entrevistas ou de outros instrumentos de recolha de dados, que consiste em aumentar a compreensão desses dados de acordo com os objetivos e questões previamente estabelecidos. Segundo Sousa & Baptista (2011), o investigador após a recolha de dados terá necessidade de proceder à sua seleção, não sendo possível analisar toda a informação recolhida, terá que seleccionar aquela que tem maior relevância e que seja mais importante para dar respostas às questões de investigação.

Quivy & Campenhoudt (2008), propõem três operações como parte integrante do processo analítico: (a) preparação dos dados, onde se faz a sua agregação e descrição; (b) análise das relações entre as variáveis; (c) comparação dos resultados observados com os resultados esperados e a interpretação das diferenças.

Segundo Miles & Huberman (1994), a análise de dados vai permitir tirar conclusões e tomar decisões, o que é, sem dúvida, de extrema utilidade na redação do relatório final.

6.2 Análise das questões de investigação

Depois das entrevistas transcritas, procuramos obter a informação essencial para a compreensão do fenómeno a estudar com recurso à análise de conteúdo da evidência empírica recolhida nas entrevistas, sendo necessário todo o cuidado para não se perder o seu sentido principal. Neste contexto, passamos a responder às questões de investigação formuladas.

-Questão: 1 O empreendedorismo social pode ser uma das soluções para combater a crise social em Portugal?

Obtivemos a seguinte resposta do Presidente:

Já o é, porque neste momento, pode querer, e eu falo daquilo que conheço, se não houvessem as instituições sociais com novas formas, e aí se encaixam muito bem no empreendedorismo social, a prestar serviços à comunidade, estava uma desgraça total; ninguém imagina, por exemplo o perfil das crianças que cá temos e os idosos que cá temos, mas não foquei, nós recebemos alguns alimentos do banco alimentar e de outras instituições comunitárias que distribuimos pela comunidade,

porque temos um inventário das pessoas mais necessitadas; queria lhe dizer que há muita gente que já pertenceu à classe média, e que neste momento está na classe já pobre, que é uma pobreza envergonhada, porque as pessoas ainda têm alguma vergonha de demonstrar a situação em que se encontram; eu, muitas vezes, tenho que vir aqui ao sábado e ao domingo para dar alimentos essas pessoas, porque elas não gostam de vir cá no dia a dia porque está cá gente e não querem ser vistas, e eu respeito isso; agora se estas instituições, estou a falar do “Amanhã da Criança”, e muitas como o “Amanhã da Criança”, se não estivessem no terreno e não se tivessem apercebido a tempo e horas da realidade com que estávamos confrontados e eu vi isto já antecipadamente, há três ou quatro anos que ando a dizer isto, não tenha dúvidas que a pobreza era muito maior, muito embora eu acho que às vezes os nossos governantes e os nossos autarcas não têm a noção, porque lhe aparecem aqueles números frios do instituto nacional de estatística, do que é a realidade do dia a dia; eu muitas vezes até na câmara na qualidade de vereador chamo à atenção, eu falo daquilo que sei, e eles ficam um bocadinho admirados porque estão distantes da realidade e leem os números do instituto nacional de estatística e são coisas totalmente diferentes, não há nada como a gente a viver no dia a dia e, se nós não existíssemos, não tenha dúvidas que o país estava muito pior; não sei se já não teria havido uma agitação muito maior, se bem que eu acho que deva haver agitação, eu defendo a agitação e fui dos que foi à manifestação, não fui por mim mas pelos mais novos e estive lá.

Obtivemos a seguinte resposta do Assistente Social:

O empreendedorismo social combate a crise e pode minorar os efeitos nefastos da crise; é evidente que combate a crise, na questão do emprego, o grande problema da crise a meu ver é o desemprego, mas na medida que combate o desemprego combate (a crise social). Combate sempre pelo simples facto de criar emprego e também pelo facto de permitir que as crianças estejam aqui e que os pais possam trabalhar, logo tudo o que facilite o emprego para as pessoas poderem trabalhar, combate a crise.

Obtivemos a seguinte resposta da Coordenadora Pedagógica:

“Isto tem a haver com a capacidade de criar oportunidades de emprego, na ajuda aos mais necessitados, apoios muitos níveis, até em termos alimentares como nós temos”.

Verificamos que as respostas anteriores vão de encontro à teoria, pois, para Neto & Froes (2002), o empreendedorismo social pode ser uma política de ação dos governos, das empresas e das sociedades, concebendo uma opção para a melhoria do desenvolvimento económico e social.

Um empreendedor social sozinho provavelmente não conseguirá melhorar o mundo de forma significativa. Mas um movimento global de milhões de empreendedores sociais, focados em áreas e soluções diferentes, certamente o fará, especialmente se os outros agentes da sociedade - empresas, poderes públicos, setor social reconhecerem, apoiarem e valorizarem soluções e criando uma tônica de inovação social e mudança. (...), então, tenho a certeza que o nosso futuro será melhor que o presente. (Santos, 2011, p. 11)

Para Sarkar (2010, p. 12), "a promoção de um espírito empreendedor e de inovação não é mais uma opção de Portugal. É de uma necessidade primordial."

O empreendedorismo surge como base da ajuda para modernizar Portugal, e deve ser motor de todo processo de remodelação e de dinamismo a aplicar ao país. (Mendes & al., 2011)

Questão: 2 O empreendedorismo social pode contribuir para o desenvolvimento local?

Obtivemos a seguinte resposta do Presidente:

Obviamente que sim, veja, o exemplo do "Amanha da Criança" um projeto que se desenvolveu nestes últimos trinta e sete anos é um fator de desenvolvimento nesta zona; isto era uma zona muito pobre, lembro-me porque sou oriundo daqui bem próximo, e era uma zona mesmo muito pobre em que as crianças, a maior parte delas, andava na rua sem grandes condições do ponto de vista da alimentação e da educação; nós criamos este empreendimento aqui e proporcionou para já uma qualidade diferente para as pessoas que aqui vivem, e depois posso dizer que 90% das pessoas que cá trabalham são daqui do local, criamos também emprego é uma forma de empreendedorismo também e de desenvolvimento local.

Obtivemos a seguinte resposta do Assistente Social:

Não tenho a menor dúvida, toda a forma de empreendedorismo contribuirá para um desenvolvimento local mas, o empreendedorismo social, particularmente, porque, tudo, pressupõe-se que por baixo deste empreendedorismo estará a melhoria de qualidade de vida das pessoas como o grande objetivo nas mais variadas vertentes, portanto, isso faz parte do desenvolvimento social; aliás, na minha perspetiva o desenvolvimento de uma sociedade mede-se pela qualidade de vida que uma sociedade consegue dar aos seus cidadãos, sem dúvida nenhuma que acho que sim.

Obtivemos a seguinte resposta da Coordenadora Pedagógica:

Sim, sem dúvida, em termos de criação de oportunidades de emprego, é lógico que sobretudo a esse nível e de apoio à comunidade e em tudo o que é necessário, desde jardins de infância, cresces, apoio ao domicílio, isto também vai criar depois alguma estabilidade social a todos os outros, porque se não houver cresces, jardins de infância ou centros de dia, as pessoas não podem ir trabalhar porque não têm onde colocar os filhos.

As respostas anteriores vão de encontro à teoria. Para Neto & Froes (2002), o empreendedorismo social tem diversos benefícios para o desenvolvimento local, tais como: a melhoria de qualidade de vida dos habitantes estímulo ao aparecimento de novas ideias que incluem alternativas sustentáveis para o desenvolvimento local; aumentar o sentimento de ligação das pessoas com a sua cidadania; aumentar o nível de consciência das populações em relação ao seu próprio desenvolvimento, entre outros.

Segundo Vieira (2011), a criação de empresas com base social que criam emprego, permitem fortalecer social, económica, cultural e ambientalmente, as regiões onde existem um fraco desenvolvimento local.

- Questão: 3 O empreendedorismo social pode contribuir para a criação de emprego?

Obtivemos a seguinte resposta do Presidente:

Claro que sim, e veja o exemplo aqui do “Amanhã da Criança”, que dos oitenta e seis funcionários que temos, mais os colaboradores avençados, noventa e tal por cento, são todos oriundos daqui, mas veja, daqui; por dois anos temos mais duzentas e cinquenta pessoas a cá trabalhar, médicos, enfermeiros, auxiliares que vão também para o lar, e provavelmente serão aqui desta zona (...) Ficarão aqui à volta de trezentas e cinquenta pessoas aqui a trabalhar, já é qualquer coisa de significativo.

Obtivemos a seguinte resposta do Assistente Social:

Contribui, e nós temos. Aliás, eu sei disso, nós atualmente, da chamada economia social, onde estão englobadas as ONG, IPSS, já têm um peso muito importante no PIB, não sei se é 7 ou 8% do PIB, e em termos de emprego ainda mais evidente que contribui; e aliás, tem sido, e se repararmos bem, embora haja alguns despedimentos nestas áreas e tudo mas ainda é o sector que se ainda vai mantendo enquanto outras empresas estão a fechar portas, as IPSS, uma por outra mas é um sector que se vai mantendo porque é uma necessidade da sociedade. Com dificuldades mas ainda se vai mantendo, deveria ser o estado a apoiar as

instituições, e apoia de certa forma mas não tem apoiado a meu ver nem na quantidade nem na qualidade que deveria ser mas isso é outra história, mas é evidente que cria emprego.

Obtivemos a seguinte resposta da Coordenadora Pedagógica:

“Sim, isto porque o empreendedorismo social tem haver com o interesse geral e coletivo e não com o objetivo tão específico e individualizado de quem quer abrir um negócio, tem a haver mais com a parte social do que desenvolvimento económico, do que com a parte público-privada”.

As respostas, vão de certo modo, de encontro à teoria, uma vez que para Caeiro (2009), o empreendedorismo social é um caminho para a gerar mais emprego; é, sobretudo, a possibilidade para a criação de melhor emprego.

Segundo Quintão (2004), o empreendedorismo social, surge no contexto atual, como um significativo potencial de construção de alternativas de emprego na área das ciências sociais e ao mesmo tempo cria soluções para as necessidades sociais que não têm resposta por parte do governo ou das empresas privadas lucrativas.

-Questão: 4 O empreendedorismo social pode contribuir para o valor social?

Obtivemos a seguinte resposta do Presidente:

Claro, e mais uma vez dou aqui o nosso exemplo. Primeiro temos que definir muito bem o que se entende por valor social; para mim o valor social não é atribuir ao valor qualquer atributo valorativo do ponto de vista financeiro, estou a dizer do valor ou dos valores que infelizmente cada vez se perdem mais na nossa comunidade; nós vemos isso até pelas crianças que quando veem para cá, desde pequeninas, e até pela forma como os pais lidam com os filhos e permitem até algum tipo de situações que de facto o quadro de valores esta substancialmente alterado. Nós, quer pelo nosso projeto pedagógico, quer pela metodologia que temos aqui de trabalho com as crianças e, também, com os idosos, tentamos sempre inculcar uma pedagogia dos valores e sempre a cultura do exemplo, que é aquilo que nós achamos que é importante, porque não chega só nós falarmos do ponto de vista de conceção e depois não termos exemplos; eu defendo sempre que os valores sociais devem estar sempre ligados a exemplos, porque são muito mais fáceis de concretizar. Não tenho dúvida nenhuma que o empreendedorismo se for feito numa lógica correta acrescenta sempre valor social.

Obtivemos a seguinte resposta do Assistente Social:

“Com certeza, e para os valores sociais também, mas, para o valor social enquanto qualidade de vida. Subjacente a todo o empreendedorismo social estão todos os valores de equidade, justiça, solidariedade, isso é todo valor social”.

Obtivemos a seguinte resposta da Coordenadora Pedagógica:

“Penso que sim, quando trabalhamos com seres humanos. (...) dá-se mais importância ao valor social que propriamente ao lucro, pelo menos eu penso que o objetivo final não é só o lucro, acho que cria valor social, penso que sim.”

De acordo com as respostas anteriores, verificamos que vão de encontro à teoria, pois para Azevedo, Franco, & Meneses (2010), as empresas sociais devem optar por estratégias de gestão para conceber receita para colmatar os custos do negócio e ao mesmo tempo garantir cumprimento dos objetivos sociais na criação de valor social.

Na perspetiva de Dees (2004), os empreendedores sociais são agentes de mudança no sector social uma vez que propiciam a melhoria social, criam valor social, tratam as causas dos problemas sociais e não apenas os sintomas.

Christie & Honig (2006), referem que o objetivo principal da iniciativa empresarial é a obtenção do lucro, uma empresa social o seu principal interesse é a obtenção de valor social.

Noutra perspetiva e segundo Defourny (2001), o empreendedorismo social é basicamente orientado para os valores da comunidade, sendo considerado algo coletivo e não individual.

- Questão: 5 O empreendedorismo social pode ser uma solução para o combate à pobreza e à exclusão social?

Obtivemos a seguinte resposta do Presidente:

É se for sério e se for visto numa vertente não de caridade. Isto porque às vezes há a tendência, muito grande, até de algumas IPSS para se envolverem nesse tipo de filosofia, por exemplo, eu acho que até a própria CNIS se deixa enrolar muitas vezes por isso. As IPSS, a nível nacional, fico com a noção que não têm, não pensam muito bem sobre o peso que têm, porque por vezes somos muito mal tratados pelos governos, não é por este mas, por todos os governos e não somos capazes de afirmar o valor do trabalho que prestamos à comunidade, porque nós, no fundo, estamos a substituir o Estado a fazer um serviço com tanta ou mais qualidade do que o Estado prestava, mas, muito mais barato. E o Estado, por vezes, trata-nos mal. Em vez de nos ver como parceiro, basta ver até pelas fiscalizações que fazem, que eu defendo que deve haver fiscalizações, mas,

sempre numa perspetiva pedagógica, eles vêm aqui sempre com um ar de quase patrão vs empregado e, não numa perspetiva de parceria, como deveria de ser...

Obtivemos a seguinte resposta do Assistente Social:

Ora bem, contribui, embora eu vá dar a minha perspetiva. Eu acho que a pobreza, isto é, a perspetiva política que eu tenho destas coisas, a pobreza e a exclusão social, têm uma origem estrutural da sociedade, portanto se a sociedade as cria, deve ser ela a erradicar a pobreza e a exclusão social; vivermos numa sociedade em que a redistribuição dos rendimentos precisam de ser mais equitativas e o facto de não ser provoca estas mazelas que depois terão que ser remendadas por cima. Agora, globalmente, é uma sociedade em que as pessoas contam menos que os números, infelizmente, e, por isso, é que se chegam a estas situações, porque a riqueza produzida a nível populacional daria, muito bem, para não haver pobreza e exclusão social; é evidente que uma vez que há, é provocada estruturalmente, mas, claro que o empreendedorismo social ajuda a combater isso, mas, nunca a vai erradicar.

Obtivemos a seguinte resposta da Coordenadora Pedagógica:

“Eu penso que sim, até porque a criação de emprego, a criação de inovação, a inovação social são fundamentais para o combate à pobreza. Em termos de exclusão social, o trabalho que se faz em bairros, é como os toxicodependentes, há tanta coisa que se pode fazer e que pode ajudar no combate à exclusão social. O objetivo do empreendedorismo social é também criar soluções para as necessidades sociais, por isso, penso que sim.”

Verificamos que as respostas anteriores corroboram com a teoria. Quintão (2004), considera o empreendedorismo social como um instrumento inovador e com um elevado potencial em diversos domínios, tais como, na luta contra pobreza, a exclusão social e o desemprego.

Para Neto & Froes (2002), o objetivo do empreendedorismo social é retirar as populações da situação de risco social e propocionar na medida do possível as capacidades e aptidões naturais, ao mesmo tempo, pretendendo propiciar-lhes a plena inclusão social.

-Questão: 6 O empreendedorismo social pode ser uma parte integrante da economia social?

Obtivemos a seguinte resposta do Presidente:

Claro, sempre, aliás, hoje até o terceiro sector está muito em voga, (...) agora, nós, estamos praticamente no início do caminho, temos muito ainda que percorrer, quer

os utentes, quer a nova terminologia, que eu detesto; aqui na instituição ninguém trata as pessoas como clientes, porque isso tem um valor cognitivo muito grande, há a relação de valor e eu não gosto; eu prefiro mais que a componente humana esteja quantificada e nós podemos e devemos fazer muitas coisas nessa área. Agora o que eu acho é que as próprias instituições têm que ter um conceito e uma orientação estratégica, mesmo a nível nacional e deve começar pela própria CNIS.

(...) portanto, eu acho que a economia social a tendência é para se fortalecer até porque começam a aparecer agentes novos, com outros conceitos, e nas reuniões que às vezes temos, eu tenho tido alguns contactos com alguns professores, quer do sul, quer mesmo aqui do norte, e há gente já muito boa a trabalhar aqui nesta área pelo que não tenho dúvidas nenhuma que o terceiro sector, dentro de meia dúzia de anos, vai ter um valor muito acrescentado em relação ao valor do PIB que hoje andar na ordem próximo dos 2%; mas, eu estou convencido que ele vai passar, nos próximos cinco a seis anos, para 5%, do valor do PIB, esta é a minha convicção. Com os empreendimentos que se estão a desenvolver acho que vai para esse valor.

Obtivemos a seguinte resposta do Assistente Social:

Claro, não existiria economia social se não houvesse empreendedorismo social; a economia social é designada como o terceiro sector da economia, (...) se não houvesse pessoas como temos aqui, a direção do “Amanhã da criança”, como outras direções de outras instituições que tivessem uma capacidade empreendedora e de análise das mudanças e dar respostas, porque isto tudo vai mudando e o que estava bem há 20 anos é necessário adaptar, como nos temos feito aqui; nos projetos que vamos tendo há alguns que desistimos e optamos por outros, adaptamos-mos à estrutura da sociedade em nossa volta que se tem transformado. Não haveria economia social se não houvesse um espírito empreendedor.

Obtivemos a seguinte resposta da Coordenadora Pedagógica:

“Sim, inevitavelmente o empreendedorismo social está integrado na economia social, isto tem um bocadinho a haver com o que falamos antes.”

Verificamos que as respostas anteriores, confirmam com a teoria, Caeiro (2008), diz que é através da economia social que o espírito do empreendedorismo social se tem feito sentir e cooperando para a dinamização do mercado de trabalho.

Para Quintão (2004), o empreendedorismo social surge como resultado das dinâmicas de investigação, relacionadas com os temas do terceiro sector ou economia social.

Segundo Oliveira & Natário (2009), o empreendedorismo social procura soluções realistas para os problemas socioeconómicos que afetam as populações, sendo um instrumento basilar da economia social.

- Questão: 7 As IPSS podem ser agentes do empreendedorismo social?

Obtivemos a seguinte resposta do Presidente:

São, até por tudo que acabei de falar para trás, são empreendedores sociais, porque apesar de nós termos, como sabe, os contratos com o governo e o centro distrital, são perfeitamente tipificados e balizados, e nós não nos ficamos por aí; se nós ficassemos só assim com aquela baliza que nos é dada pelos planos muita gente ficava mal, e não há dúvida nenhuma que nós temos que ser empreendedores, inovadores, em relação à aquilo que esta contratualizado para podermos servir as pessoas que é de facto esse o nosso grande objetivo e no fundo a nossa génese também.

Obtivemos a seguinte resposta do Assistente Social:

“Sim, não há a menor dúvida que são agentes do empreendedorismo social, umas mais e outras menos, conforme as direções.”

Obtivemos a seguinte resposta da Coordenadora Pedagógica:

Eu acho que sim, (...) tem que haver uma parte de lucro, como é lógico, mas tudo o que nós fazemos está relacionado com o social, o apoio à terceira idade, o apoio às crianças, o futsal, tudo o que nós fazemos está associado com a exclusão social, retirar as crianças da rua, ajudar os pais em todos os sentidos, alimentares, de roupa, onde, por vezes damos roupa aos pais mais necessitados que sabemos, eu penso que sim.

As respostas anteriores vão de encontro à teoria. Para Almeida (2011), as IPSS, têm como principais actividades os cuidados aos idosos, o apoio à infância, a reabilitação de pessoas deficientes e o apoio à família e à comunidade e representam a larga maioria das organizações do terceiro sector, existentes na área dos serviços sociais.

Noutra perspetiva segundo Bordalo & Cruz (2010), as IPSS são consideradas como o conjunto de unidades privadas, formalmente organizadas, com autonomia de decisão e liberdade de filiação, que

prestam serviços, na ótica de mercado, a indivíduos e a agregados familiares, a sua atividade pode ser considerada como inserida no setor da economia social.

-Questão: 8 A inovação social pode constituir uma ferramenta de gestão específica das IPSS?

Obtivemos a seguinte resposta do Presidente:

Isso tem que ser sempre todos os dias. No passado não era visto dessa forma em muitas instituições...; se passar por algumas vai constatar que parecem que pararam no tempo. Agora, quem conhece a realidade de há trinta e seis anos, como eu, que já estou cá dentro desta instituição, e que era muito mais pequenina, se nós não fossemos inovadores e não utilizássemos determinado tipo de ferramentas, não estávamos no caminho que estamos, portanto, toda aquela instituição que não for capaz de ser inovadora, morre, ou então, presta um serviço de muito pouca qualidade...

Obtivemos a seguinte resposta do Assistente Social:

Eu acho que não, as IPSS têm muita inovação social, mas, não é específica; elas têm uma grande componente de inovação social e têm que a fazer. Reportando-nos ao “Amanhã da Criança”, se a direção não tivesse inovado, por exemplo em relação ao que aconteceu com os CATL, com o problema com os horários das escolas, onde ocorreu uma procura menor, nós tínhamos aqui instalações feitas há meia dúzia de anos e tivemos que inovar. Percebemos que havia muitos pedidos para a creche, devido há construção de muitos prédios novos aqui há volta e muitos casais novos, pelo que a direção tomou uma decisão, e quanto a mim foi a correta ao transformar uma parte de que eram as instalações do CATL e adaptá-las para creche; assim como, por o CEP uma outra parte para sala de estudo, que eram uma procura que existia. Não tenho a menor dúvida que se não houvesse esta inovação, iriam uma série de trabalhadores “para a rua” e assim em vez de irem “para a rua,” conseguiu-se ainda contratar mais. Agora que seja específica ou só das IPSS, é um bocado exagerado, porque a inovação social dentro do privado, com pessoas com o objetivo do lucro mas que inovam a nível social.

Obtivemos a seguinte resposta da Coordenadora Pedagógica:

Sim sem dúvida, nós não podemos parar em termos de oferta de serviços. Eu penso que não é só das IPSS, mas, é em termos de tudo, é algo que é importante para o nosso dia a dia, em termos de trabalho, com o objetivo sempre de mais qualidade e procurar aquilo que é melhor (...) marcar a diferença e ajustar sempre

às necessidades a quem prestamos o serviço. Eu dou-lhe um exemplo, nós há uns anos atrás, esta instituição fechava as 19 horas; tivemos que nos adaptar em termos de horários, pois hoje em dia para os pais é muito difícil conseguirem vir buscar os filhos as 19 horas, e em termos de inovação até de trabalho pedagógico, isto tem que existir, porque quando não há esta inovação também não há procura, e as pessoas procuram o que é bom e também um bocadinho do que é diferente.

As respostas anteriores, de certo modo vão de encontro à teoria. Para André & Abreu (2006), a inovação social apareceu ligada à aprendizagem e ao emprego e só mais tarde emerge também ligada às políticas sociais.

No âmbito do empreendedorismo social, segundo Neto & Froes (2002, p.49), a inovação social “envolve a projeção de mudanças significativas na sociedade onde ela será implementada.”

Já Azevedo, Franco, & Meneses (2010), afirmam que a inovação social são ideias novas que simultaneamente, vão ao encontro de necessidades das populações e concebem novas relações sociais, sendo por isso inovações que ao mesmo tempo são benéficas para a sociedade.

-Questão: 9 O voluntariado pode assumir um papel importante nas IPSS?

Obtivemos a seguinte resposta do Presidente:

Eu aqui já não posso falar tanto do aspeto do voluntariado; não há dúvidas conforme lhe disse, que todos os elementos aqui da direção e dos órgãos sociais são todos voluntários, ninguém aqui recebe um tostão, apesar de saber que noutras instituições por vezes isso acontece, eu não defendo essa solução. Eu acho que deve ser exercido na sua plenitude e é importante, porque há aqui uma entidade, mas, ninguém tem dúvidas aqui quem define as estratégias, quem é que coordena, quem é que acompanha, aqui ninguém tem dúvidas em relação a essa matéria. Eu acho que é importante este tipo de instituições ser administrado por voluntários porque tem uma visão de fora, uma visão completamente diferente e aí esta, a cultura do exemplo que muitas vezes exijo aos meus funcionários. Eu sou extremamente exigente, ainda por cima, eu tenho um defeito, gosto do perfeccionismo nas coisas e digo-lhes, eu sou voluntário e falo isso, vocês que são remunerados têm a obrigação de o fazer de igual forma. É este equilíbrio entre o voluntariado e os que são mesmo funcionários, que eu acho dá uma riqueza maior a este tipo de instituições, eu atribuo importância ao voluntariado na área da gestão. Na área da prestação de serviços, já tenho muitas reservas, e basta-me ver pelo serviço de voluntariado dos hospitais que muitas vezes são importantes e dão uma ajuda, mas a maior parte deles eu tenho as minhas reservas.

Obtivemos a seguinte resposta do Assistente Social:

Nesta instituição, toda a direção é voluntária. Agora falando de pessoas que se venham oferecer como voluntárias, eu sinceramente, nestes 14 anos, não tenho tido grandes experiências. (...) normalmente as pessoas que se vêm oferecer como voluntárias para trabalhar, precisam mais de ajuda do que a podem dar. Sabe que o voluntário como normalmente não ganha, tem uma certa facilidade de horários, não se lhe pode exigir porque não se lhe paga. Tem que assumir novos compromissos, mas, não se pode contar a 100%, se o voluntariado pode ser uma ajuda, mas eu tenho que assegurar os serviços com o pessoal.

(...) os voluntários que vêm aqui, ou são pessoas com alguma idade que os próprios médicos ou psicólogos estão a acompanhar e que os aconselham a ocupar o tempo, normalmente são pessoas que exigem uma atenção porque tem menos para dar do que para receber, uma pessoa que está ali para poder ajudar, ou então outro tipo de voluntariado, que eu percebo muito bem, que é mais jovem mas como a perspectiva de ficar cá a trabalhar. É evidente que haverá outro tipo de IPSS que não tenham este tipo de estrutura/funcionamento ou que tenham outro objeto que não o nosso, as crianças, os idosos, em que o voluntariado poderá exercer um papel importante.

Obtivemos a seguinte resposta da Coordenadora Pedagógica:

Eu vou ser muito sincera. Eu, em termos de experiência, não tenho experiência de voluntariado aqui na instituição e a minha experiência profissional é toda aqui, desde que me formei, em termos práticos não tenho muito a noção do que é ter voluntários a trabalhar numa IPSS. (...) trabalhar com bebés, como nós trabalhamos, crianças com 1 ano ou 2 anos, acho que requer algumas competências. Não pode ser qualquer pessoa que chegue aqui com muito boa vontade que queria fazer voluntariado; se calhar, noutras áreas, não será tão problemático, a parte das competências e do perfil dos indivíduos.

De certo modo, as respostas anteriores, vão de encontro à teoria, pois para Godbout (1994), o voluntariado é uma relação livre que assenta no princípio do donativo, com o intuito de não receber recompensa equivalente em troca, porque o voluntário ama o que faz.

De acordo com Paré & Wavroch (2002, p.11), o voluntariado é “um ato livre e gratuito. É uma mão aberta para ajudar as pessoas ou grupos que dela precisem, é uma contribuição generosa e desinteressada oferecida às pessoas, organizações de voluntariado, à comunidade ou à sociedade.”

Noutra perspectiva e segundo Herrera (1998), o voluntariado é um recurso a gerir em termos de recrutamento, controle, motivação e desenvolvimento do trabalho nas organizações.

Capítulo VII – Conclusões

7.1 Conclusões teóricas

Em consequência da situação económica e social, o empreendedorismo social tem vindo a adquirir um maior relevo nos últimos tempos, graças às dinâmicas criadas para o desenvolvimento de soluções realistas dos problemas socioeconómicos das populações. Ele surge como uma forma inovadora de lidar com as complexas necessidades sociais, e com uma orientação de atacar não só os sintomas, através da busca de soluções realistas para os problemas socioeconómicos da comunidade local, promovendo, ainda, melhorias globais na comunidade em que está inserida. Neste sentido, o empreendedorismo social é um instrumento basilar da economia social.

As IPSS, bem como as novas práticas de gestão, geram recursos de forma a produzir bens e serviços que satisfaçam as necessidades da população. As IPSS têm vindo a ser abordadas como fenómenos de empreendedorismo social, por manifestarem, muitas vezes, um carácter inovador, a diversos níveis, e pela capacidade de criação de valor social.

O empreendedor social possui as mesmas características de um empreendedor normal, no entanto, canaliza os seus esforços no sentido de mobilizar pessoas que se encontram numa situação de pobreza ou de exclusão laboral, retirando-as de uma situação de dependência do Estado ou de instituições de solidariedade, dando-lhes uma presença mais ativa na sociedade e colocando-as com capacidade para contribuir para a economia social. Os empreendedores sociais pautam-se pela procura constante de formas para servir os seus utentes. Tal como, na maioria das organizações, há sempre um fator de risco associado, contudo, os empreendedores sociais estão sempre dispostos a correrem riscos, para obterem boas condições em prol dos que necessitam de mais apoio.

As organizações sociais estão inseridas no mercado, necessitando de apoios para fazerem face aos custos que as suas atividades carretam. Desta forma, os empreendedores sociais têm um papel preponderante na criação de valor social, convertendo este em matéria palpável para elemento de troca para obtenção de recursos. O valor social serve também como elemento de medição das medidas aplicadas pela organização no que se refere às mudanças que ocorrem na sociedade e que o Estado não consegue solucionar.

7.2 Conclusões sobre o estudo realizado

Seguidamente analisamos as questões de investigação, comparativamente, com os entrevistados, fundamentando algumas conclusões.

-Questão 1 - O empreendedorismo social pode ser uma das soluções para combater a crise social em Portugal?

Em ambos os casos, tanto a literatura, como os entrevistados, salientam que o empreendedorismo social ajuda a combater a crise social. Contudo, a literatura não se refere tanto aos casos das IPSS e dá uma visão mais abrangente de como o empreendedorismo social, utilizado mesmo em organizações sociais com fins lucrativos, pode ser uma das soluções para combater a crise social.

Questão 2 - O empreendedorismo social pode contribuir para o desenvolvimento local?

Nesta questão encontra-se unanimidade nas respostas, tanto dos entrevistados como da literatura. Estes referem um enorme leque de benefícios que a população local usufrui com a implementação localmente do empreendedorismo social. É evidente que quando há a implementação de uma organização empreendedora, com base social, esta cria benefício e mais valias para a população.

- Questão 3 - O empreendedorismo social pode contribuir para a criação de emprego?

Além de uma das respostas ter sido um pouco diferente, em relação aos sujeitos entrevistados, as restantes coincidem com a literatura analisada. Regra geral, o empreendedorismo social contribui para a criação de emprego, porque ele faz a análise do meio envolvente, identifica os problemas e, posteriormente, arranja uma solução para o mesmo. Desta forma, e neste âmbito, o mais frequente é ser criada uma equipa de intervenção e auxílio à população, o que vai originar a criação de mais um ou vários postos de trabalho. Neste caso em particular analisado, eles não criam emprego diretamente e com muita frequência, mas, contribuem para tal.

-Questão 4 - O empreendedorismo social pode contribuir para o valor social?

Todas as afirmações e respostas apontam para o mesmo sentido, isto é, que o empreendedorismo social contribui para o valor social. A maioria dos entrevistados não aprofunda tanto esta questão, como o presidente da instituição e os autores da literatura, mas, todos eles apontam para uma preocupação e sensibilização da população, na criação de organizações de valor social, fortalecendo cada vez mais os laços e cultivando na população mais valores de um “eu” coletivo.

- Questão 5 - O empreendedorismo social pode ser uma solução para o combate à pobreza e à exclusão social?

Ambos os intervenientes estão em sintonia, afirmando que o empreendedorismo social é uma solução para o combate à pobreza e à exclusão social; também a literatura vai de encontro a este propósito. O empreendedorismo tem como foco a melhoria da condição social e humana das pessoas e como tal, pode ser uma solução. Um dos pilares do empreendedorismo é gerar a capacidade de aproveitamento das oportunidades e dinamização de atividade económica, aplicado da melhor forma e com uma vertente social, permitirá mais valor para as pessoas e inclui-las no mercado.

-Questão 6 - O empreendedorismo social pode ser uma parte integrante da economia social?

Todas as opiniões convergem no mesmo sentido, concordando em que o empreendedorismo social é parte integrante da economia social, bem como, os autores abordados corroboram a questão.

- Questão 7 - As IPSS podem ser agentes do empreendedorismo social?

Ambas as intervenções e mesmo a literatura evidenciam que as IPSS são agentes do empreendedorismo social. Embora em Portugal o empreendedorismo social ainda esteja numa fase muito embrionária, também se denotam mais algumas organizações orientadas para o mercado social, dando grandes passos no que se refere ao empreendedorismo social. No entanto, atualmente as IPSS são as que dominam.

Questão 8 - A inovação social pode constituir uma ferramenta de gestão específica das IPSS?

Ambos os intervenientes partilham da opinião de que é uma ferramenta, cada vez mais, usada para conseguir fazer face às dificuldades que vão aparecendo no dia a dia das organizações. No entanto, não é específica ou exclusiva das IPSS. A literatura estudada corrobora as intervenções e realça a importância da inovação social nas IPSS.

É evidente que, por vezes, os entrevistados confundem o processo de inovação, com o facto de as organizações se terem que adaptar ao mercado envolvente e, desta forma, se ajustarem às circunstâncias, tal como é referido em Azevedo, Franco, & Meneses (2010). Para estes autores, a inovação social são ideias novas que, simultaneamente, vão ao encontro de necessidades das populações e concebem novas relações sociais, sendo ao mesmo tempo benéficas para a sociedade.

-Questão 9 - O voluntariado pode assumir um papel importante nas IPSS?

Nesta questão a “melhor” resposta vem da literatura, uma vez que os entrevistados só dão importância ao papel do voluntariado em cargos administrativos e descartam a capacidade e mais valia que eles podem ter. Poderá haver alguma razão, nos motivos que apresentam para não serem muito abertos ao voluntariado, mas, também se esquecem qual o verdadeiro significado do voluntário. Numa organização em que o maior enfoque é o seu público-alvo, os voluntários poderão ser uma mais valia porque libertam fundos para serem aplicados noutras atividades. Os voluntários são um recurso, se bem geridos podem criar mais valor à organização.

Depois de concluído este trabalho verificamos neste estudo que a IPSS estudada apresenta uma proximidade às populações, através das diversas valências vocacionadas para a resolução de problemas sociais emergentes, promovendo a inclusão e a integração social, conseguem alcançar o

valor social. Neste contexto, poderemos considerar a IPSS como sendo agente do empreendedorismo social.

7.3 Limitações da investigação

O estudo realizado apresenta algumas limitações que surgiram durante o processo de investigação. O facto de existirem ainda poucos trabalhos de investigação relativamente ao empreendedorismo social e a dificuldade de encontrar organizações com disponibilidade para colaborar neste tipo de investigação, constituiu uma limitação, agravada pela especificidade do estudo. Consciente que a principal limitação do estudo reside no facto de se tratar de um estudo de caso único, as conclusões deste não poderão ser generalizadas, bem como os resultados devem ser descritos com prudência, deixando em aberto, para novas pistas futuras, investigações de carácter mais abrangente e confirmatório.

7.4 Linhas futuras de investigação

No desenvolvimento deste trabalho de investigação foi possível gerar um conjunto de ideias que gostaríamos de partilhar, no sentido de que novos projetos de investigação possam ser desenvolvidos. Assim, deixamos algumas ideias que poderão constituir oportunidades para futuros projetos e/ou investigações. Tendo como base este estudo, sugere-se que sejam realizados estudos com as mesmas características, deste mas, mais abrangentes, utilizado o método quantitativo ou pela combinação da metodologia qualitativa com metodologia quantitativa, reforçando a capacidade de análise.

Finalmente, consideramos que seria interessante a realização de outros estudos, em diferentes contextos académicos e organizacionais, sobre as parcerias entre as organizações, o Estado e as autarquias locais.

Bibliografia

Ackroyd, S., & Hughes, J. (1992). *Data Collection in Context*. London, New York: Longman.

Almeida, V. (2011). *As Instituições Particulares de Solidariedade Social - Governação e Terceiro Sector*. Coimbra: Edições Almedina.

Amaral, L. (2010). *Economia Portuguesa, As últimas décadas*. Lisboa: Fundação Francisco Manuel dos Santos.

Araújo, E. T. (2001). Estão “assassinando” o marketing social? Uma reflexão sobre a aplicabilidade deste conceito no Brasil. Disponível em: www.socialtec.com.br. 2001.

André, Isabel, & Abreu, A. (2006). "Dimensões e Espaços da Inovação Social". Volume XLI, número 81 (pp.121-141): *Finisterra - Revista Portuguesa de Geografia*. Lisboa.

Ashoka. (2001). *Empreendedores Sociais e McKinsey & Company, Inc. Empreendimentos sociais sustentáveis: como elaborar planos de negócio para organizações sociais*. São Paulo: Peirópolis 2.

Azevedo, C., Franco, R. F., & Meneses, J. W. (2010). *Gestão de Organizações sem fins lucrativos*. Porto: Vida Económica.

Bacq, S., & Janssen, F. (2008). The Various Facets of Social Entrepreneurship: Literature Review and Classification. In *Proceedings of RENT XXII - Entrepreneurship as an Engine for Regional Development*, November 20-21, Covilhã.

Baptista, T. C., & Rodrigues, G. J. (2011). *Responsabilidade social: Um Diferencial para Empresas*. Departamento de Administração de Empresa – Faculdades Integradas de Ourinhos - FIO/FEMM.

Bardin, L. (1977). *Análise de conteúdo*. Lisboa. Lisboa: Edições 70.

Barea, J., & Monzón, J. L. (1992). *Libro blanco de la economia social en Espanha*. In M. d. Social. Madrid.

Baron, R. A., & Shane, S. A. (2007). *Empreendedorismo - Uma Visão do Processo*. São Paulo: Thomson.

Bordalo, F., & Cruz, M. (2010). *Gestão de IPSS*. Braga: Célula 2000.

Bornstein, D. (2007). *Como Mudar o Mundo - Os Empreendedores Sociais e o Poder de Novas Ideias*. Cruz Quebrada: Estrela Polar.

- Branco, A. U., & Rocha, R. F. (1998). A questão da metodologia na investigação científica do desenvolvimento humano. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 14 (3), 251-258.
- Bucha, A. I. (2009). *Empreendedorismo - Aprender a saber ser empreendedor* (1ª ed.). Lisboa: Editora RH ,Lda.
- Bucha, A. I. (2011). *Empreendedorismo - Processos de Aprendizagem de Empreendedores*. Chamusca: Edições Cosmos.
- Caeiro, J. C. (2008). Economia Social: conceitos, fundamentos e tipologia. *Revista Katálysis Florianópolis* v. 11 n.1 jan/jun , pp. p 61-72.
- Caeiro, J. C. (2009). *Economia e Política Social: Contributo para a Intervenção Social no Século XXI*. Lisboa: Universidade Lusíada Editora.
- Caeiro, J. C. (2010). *Política Social e Estado Providência*. Lisboa: Universidade Lusíada Editora.
- Carmo, H. (1998). *Metodologia da Investigação Científica*. Lisboa: Universidade Aberta.
- CASES. (2010). *Cooperativa António Sérgio para a Economia Social. Plano de Actividades e Orçamento 2011*.
- Christie, M., & Honig, B. (2006). Social entrepreneurship: New Research Findings. *Journal of World Business*, 41 (1): 1-5.
- CIRIEC. (2007). Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre Economia Pública, Social e Cooperativa, disponível em <http://www.ciriecportugal.org/>
- cnes.org.pt. CNES - Conselho Nacional de Economia Solidária. Acesso no dia 25 de Agosto de 2012, disponível em <http://cnes.org.pt/index/economia>
- Constituição da Republica Portuguesa (1976) Direitos e deveres económicos, sociais e culturais artigos 63.º e 64.
- Dees, J. G. (2001). O Significado do “Empreendedorismo Social”. Acesso em 21 de Agosto de 2012, disponível em <http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/>
- Dees, J. (2004). Rhetoric, reality and research: building strong intellectual foundations for the emerging field of social entrepreneurship. Presented at the 2004 Skool World Fórum on Social Entrepreneurship. Oxford.
- Defourny, J. (2001). From Third Sector to Social Enterprise. In Borgaza C. e Defourny J.(eds.), *The Emergence of Social Enterprise*. London – NY: Routledge, 1-28.

Dirigir (2010, Jan/Fev/Março). A revista para chefias e quadros. Economia Social. IEFP - Instituto de Emprego e Formação Profissional.

Dornelas, J. C. (2003). Empreendedorismo Corporativo. São Paulo: Editora Campus.

Drucker, P. (1985). Innovation and Entrepreneurship. Nova Iorque: Harper and Row.

Duarte, C., & Esperança, J. P. (2012). Empreendedorismo e Planeamento Financeiro. Lisboa: Edições Sílabo,Lda.

Ferreira, M. P., Santos, J. C., & Serra, F. R. (2010). Ser Empreendedor - Pensar, Criar e Moldara Nova Empresa (2ª Edição). Lisboa: Edições Sílabo ,Lda.

Franco, R. C., & al., e. (2005). O sector não lucrativo Português numa perspetiva comparada. Universidade Católica Portuguesa - Faculdade de Economia e Gestão, Johns Hopkins University.

Freire, M. L. (1995). As Misericórdias e as IPSS em Geral. Porto: Elcla Editora.

Froelish, K. (1999). Diversification of revenue strategies: Evolving resource dependence in nonprofit organizations, Nonprofit and Voluntary Sector Quaterly, 28,3,246-268.

Gaspar, F. (2009). O Processo Empreendedor e a Criação de Empresas de Sucesso. Lisboa: Edições Sílabo, Lda.

GEM. (2010). Global Entrepreneurship Monitor.

Godbout, J. (1994). "Le bénévolat et l'entraide, dans relations". nº 601 - Le travail à la marge dossier pp. 143-147.

Hartingan, P., & Elkington, J. (2008). Empreendedores Sociais. São Paulo: Elsevier Editora, Lda.

Hartingan, P., & Elkington, J. (2008). The power of unreasonable people. How social entrepreneurs create markets that change the world. Boston, Massachussetts: Harvard Business Press.

Henriques, M. (2011). Empreendedorismo e crise - duas palavras que andam juntas. Vida Económica - Empreender, 6.

Herrera, M. G. (1998). "La especificidad organizativa del tercer sector: tipos y dinámicas". Revista de Sociologia, n.º 56, pp. 163-196.

Hill, R., T. Ainscough, T. Shank e D. Manullang (2006) Corporate Social Responsibility and Socially Responsible Investing: A Global Perspective, Journal of Business Ethics 70:165-174.

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2007). *Empreendedorismo* (5ª ed.). São Paulo: Bookmam.

- Jeantet, T. (2003). *La Economia Social Europea* (2ª ed.). Valencia: CIRIEC Enpaña.
- Ketelle, J. M., & Roegiers, X. (1999). *Metodologia de Recolha de Dados*. Lisboa: Instituto Piaget.
- Kotler, P., & Levy, S. (1969). Broadening the Concept of Marketing. *Journal of Marketing*. V. 83, pp. 10-15, January.
- Kotler, P., & Zaltman, G. (1971). Social marketing: An approach to planned social change. *Journal of marketing*; 35 (3), 3-12.
- Lipietz, A. (2001). *A. Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire: pourquoi et comment*. Paris: La Découvert.
- Lowrey, Y. (2003). *The Entrepreneur and Entrepreneurship: A Neoclassical Approach*, apresentado na ASSA Annual Meetings. Disponível em: <http://www.sba.gov/advo/research/wkpapers.html> (Working Paper website of Office of Advocacy, U.S. Small Business Administration).
- Mcclelland, D. (1961). *The Achieving Society*. Princeton: D Van Nostrand & Com.
- Mendes, A. R., & al., e. (2011). *Portugal Primeiro - Empreendedores Precisam-se*. Lisboa: Edições Sílabo, Lda.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis*. (2ª ed.) Thousand Oaks, California: Sage Publications.
- Namorado, R. (2006). *Os quadros jurídicos da economia social - uma introdução ao caso português*. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra e Centro de Estudos Sociais.
- Neto, F. P., & Froes, C. (2002). *Empreendedorismo Social - A Transição para a sociedade sustentável* (3ª ed.). Rio de Janeiro: Qualitymark.
- Nielsén, T., Power, D., & Margrét, S. S. (2010). *Creative Business: 10 lessons to help build a business your way*. Volante Publishing.
- Oliveira, E. M. (2004). *o empreendedorismo social como indutor de auto-organização no enfrentamento das questões sociais e no desenvolvimento intergrado e sustentável: notas introdutórias e aproximativas*. Informe GEPE, Cascavel: Edunioesre, v.8, nº 1, pp 63-90.
- Oliveira, E. M. (2008). *Empreendedorismo Social - Da teoria à prática do sonho à realidade*. Rio de Janeiro: Qualitymark Editoras, Lda.
- Oliveira, P., & Natário, M. (2009). *Inovação e Desenvolvimento Territorial: O papel do Empreendedorismo Social*.

Paré, Suzanne ; Wavroch, Hélène (2002), "Le bénévolat ethnoculturel auprès des aînés dans Gérontophile". Revue de Gerontologie. vol. 24, n.º1, pp. 11-14.

Parkinson, C., & Howorth, C. (2008). The language of social entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 20(3): 285-309.

Patton, M. (1990). *Qualitative evaluation and research methods*. Newbury Park, CA: Sage Publications.

Pereirinha, J. (1992). "A Pobreza e exclusão social: fronteiras conceptuais; relevância para a política social e implicações na sua medida". in *Análise Social*, nº 102 Lisboa .

Pinto, C. (1998). Empowerment: uma prática de serviço social; in *Política Social*, p.247-264.

Portela, J. (2008). *Microempreendedorismo em Portugal Experiências e Perspectivas*. Lisboa: INSCOOP- Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo.

Powney, J., & Watts, M. (1987). *Interviewing in educational research*. Londres, Routledge & Kegan Paul.

Presidência do Conselho de Ministros. (1997). Programa Rede Social. Resolução do Conselho de Ministros - diploma que criou e definiu a Rede Social , p. p. nº 197/97.

Quintão, C. (2004). Seminário "Trabalho social e mercado de emprego" Painel políticas e mercado de emprego. Porto.

Quivy, R., & Campenhoudt, L. V. (2008). *Manual de Investigação em Ciências Sociais (5ª ed.)*. Lisboa: Gradiva.

Reis, F. L. (2010). *Como elaborar um Dissertação de Mestrado*. Lisboa: Pactor.

Santos, F. (2011, Mar/Abr). A importância do empreendedorismo. *Revista Impulso Positivo*.

Saraiva, P. M. (2011). *Empreendedorismo*. Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.

Sarkar, S. (2007). *Empreendedorismo e Inovação*. Lisboa: Escolar Editora.

Sarkar, S. (2010). *Empreendedorismo e Inovação (2ª ed.)*. Lisboa: Escolar Editora.

Sousa, M. J., & Baptista, C. S. (2011). *Como fazer Investigação, Dissertações, Teses e Relatórios segundo Bolonha (2ª ed.)*. Lisboa: Pactor.

Taylor, S. J., & Bogdan., R. (1992). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación: La búsqueda de significados*. Barcelona: Ed. Paidós.

Verde, L. (2003). Livro Verde - Espírito Empresarial na Europa. Bruxelas: Comissão das Comunidades Europeias.

Vieira, J. d. (2011). Relatório de Projecto do Mestrado - Empreendedorismo e Inovação como forma de Mudança e Inclusão Social. Coimbra.

Vieira, R., Major, M. J., & Robalo, R. (2009). Investigação Qualitativa em Comtabilidade. Lisboa: Escolar Editora.

www.anje.pt. ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários. Acesso no dia 31 de Agosto 2012, disponível em <http://www.anje.pt/portal/anje-apresentacao>.

www.bvs.org.ptso. Bolsa de Valores Sociais. Acesso no dia 17 de Agosto de 2012, disponível em <http://www.bvs.org.pt/view/viewQuemSomos.php>.

www.dnacascais.pt. Agência DNA Cascais. Câmara Municipal de Cascais. Acesso no dia 3 de Agosto de 2012, disponível em <http://www.dnacascais.pt/>.

www.iapmei.pt. IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação. Acesso no dia 31 de Agosto de 2012, disponível em <http://www.iapmei.pt/iapmei-mstplindex.php?msid=12>

www.ies.org.pt IES - Instituto de Empreendedorismo Social. Acesso no dia 3 de Agosto de 2012, disponível em <http://www.ies.org.pt/ies>.

www.ucp.pt. Universidade Católica do Porto. Acesso no dia 25 de Agosto de 2012, disponível em <http://www.direito.porto.ucp.pt/escola/misao-visao-e-valores/>

www.udipss-porto.org. União Distrital das Instituições Particulares de Solidariedade Social do Porto. Acesso no dia 17 de Agosto de 2012, disponível em <http://www.udipss-porto.org/utf/pt/como-chegamos-aqui/>.

www.voluntariado.pt. Conselho Nacional para Promoção do Voluntariado. Acesso no dia 25 de Agosto de 2012, disponível em <http://www.voluntariado.pt/left.asp?02.01>.

Yin, R. K. (1984). Case study research, Design and methods. Beverly Hill: Sage, 160 p.

Yin, R. K. (2005). Estudo de Caso. Planejamento e Métodos. Porto Alegre: Bookman.

Yunus, M. (2011). A Empresa Social. Lisboa: Editorial Presença.

Yunus, M. (2010). Building Social Business - The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Prsing Needs. New York: PublicAffairs.

Anexos

Anexo I

GUIÃO DE ENTREVISTA (Presidente)

Local: _____ Data: ___/___/___

Nome do Entrevistado: _____

Empresa: _____

Função: _____ Antiguidade na empresa /no cargo: ___/___

Formação: _____

- 1- Há quantos anos foi constituída a Instituição?
- 2- Quais as valências que dispõe a instituição?
- 3- Quantos utentes utilizam a instituição?
- 4- Quantos colaboradores trabalham na instituição?
- 5- E quantos voluntários?
- 6- A instituição tem algum projeto empreendedor social? Qual ou quais?
- 7- O empreendedor que cria um centro de dia para apoio às pessoas da terceira idade da sua freguesia, é tão empreendedor como aquele que abre uma nova empresa comercial?
- 8- O empreendedorismo social pode contribuir para o desenvolvimento local?
- 9- O empreendedorismo social pode ser uma solução para o combate à pobreza e à exclusão social?
- 10- O empreendedorismo social pode contribuir para a criação de emprego?
- 11- O empreendedorismo social pode contribuir para o valor social?
- 12- O empreendedorismo social pode ser uma parte integrante da economia social?
- 13- O empreendedorismo social pode ser uma das soluções para combater a crise social em Portugal?
- 14- As IPSS podem ser agentes do empreendedorismo social?
- 15- O voluntariado pode assumir um papel importante nas IPSS?
- 16- A inovação social pode constituir uma ferramenta de gestão específica das IPSS?
- 17- Existem outros assuntos que não afloramos, mas que você gostaria de comentar antes de concluir a entrevista?

Anexo II

GUIÃO DE ENTREVISTA (Assistente Social e Coordenadora Pedagógica)

Data: / /

Nome do Entrevistado:

Empresa:

Função: _____ Antiguidade na empresa /no cargo: ____/____

Formação: _____

- 1- O empreendedor que cria um centro de dia para apoio às pessoas da terceira idade da sua freguesia, é tão empreendedor como aquele que abre uma nova empresa comercial?
- 2 O empreendedorismo social pode contribuir para o desenvolvimento local?
- 3 O empreendedorismo social pode ser uma solução para o combate à pobreza e à exclusão social?
- 4 O empreendedorismo social pode contribuir para a criação de emprego?
- 5 O empreendedorismo social pode contribuir para o valor social?
- 6 O empreendedorismo social pode ser uma parte integrante da economia social?
- 7 O empreendedorismo social pode ser uma das soluções para combater a crise social em Portugal?
- 8 As IPSS podem ser agentes do empreendedorismo social?
- 9 O voluntariado pode assumir um papel importante nas IPSS?
- 10 A inovação social pode constituir uma ferramenta de gestão específica das IPSS?

