



Instituto Superior de Economia e Gestão

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

DESDE 1911

MESTRADO

DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

O PAPEL DAS EMPRESAS SOCIAIS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL

MARIANA BAPTISTA DE SÁ

JULHO-2012



Instituto Superior de Economia e Gestão

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

DESDE 1911

MESTRADO EM DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL

TRABALHO FINAL DE MESTRADO DISSERTAÇÃO

O PAPEL DAS EMPRESAS SOCIAIS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL

MARIANA BAPTISTA DE SÁ

ORIENTAÇÃO:

**PROF. DOUTOR FRANCISCO JOSÉ DUARTE NUNES, PROFESSOR AUXILIAR
DO DEPARTAMENTO DE ECONOMIA DO INSTITUTO SUPERIOR DE
ECONOMIA E GESTÃO DA UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA**

JULHO-2012

Resumo

Há uma multiplicidade de sentidos que podemos encontrar na expressão “empresa social”. Desde os utilizados por entidades internacionais, EMES e OCDE, que o enquadram nas instituições do terceiro sector, ao sentido lançado por Muhammad Yunus, a nível de actuação das entidades privadas. Os exemplos práticos existentes em Portugal, Reino Unido e Bangladesh ilustram as ideias expostas. O papel destas empresas sociais para o desenvolvimento local é comprovadamente relevante: umas resolvem as necessidades mais básicas, outras têm impacto directo no mercado de trabalho.

Palavras-chave: Empresa Social, WISE, Desenvolvimento Local, Terceiro Sector

Abstract

The expression “social enterprise” comprises a vast range of meanings. Starting by those adopted by international entities, EMES and OECD, that place them as third sector institutions, to the one put forward by Muhammad Yunus concerning the practise of private entities. The practical examples in Portugal, United Kingdom and Bangladesh illustrate the outlined ideas. Moreover, the role of these social enterprises towards local development is verifiably relevant: some address the most basic needs; whilst others have direct impact on the labour market.

Keywords: Social Enterprise, WISE, Local Development, Third Sector

Agradecimentos

Antes de mais, quero agradecer aos meus Pais, em especial à minha Mãe, por me proporcionarem este Mestrado e por me terem apadrinhado nas minhas opções e escolhas. À minha irmã, por ser a minha companheira que me apoia inteiramente. E ao meu sobrinho, Frederico, por ter sempre um sorriso para mim.

Quero agradecer ao meu orientador, Professor Dr. Francisco Nunes, por ter aceite embarcar neste desafio comigo e por ter sido sempre tão prestável.

Ao Professor Dr. João Estêvão por coordenar este Mestrado que em muito me completou e que muito me orgulha.

Ao Dr. Gustavo Brito, por ter aceite participar nesta dissertação.

Quero, ainda, tecer um último obrigado a todo os meus amigos que de diversas formas estiveram do meu lado durante estes meses; que dividiram comigo as minhas preocupações, ânsias e esperanças.

A todos os que acreditam e a todos os que compartilham, tal como eu, muitas das ideias de Muhammad Yunus.

Índice

Introdução	1
Capítulo 1. Do sector capitalista ao terceiro sector – as diversas definições de Empresa Social	2
1.1. Uma visão empresarial – a de Muhammad Yunus	2
1.2. Uma perspectiva enquadrado no terceiro sector: EMES	5
1.2.1. Empresa social e o terceiro sector	9
1.3. OCDE	10
1.4. Reflexões sobre os diversos conceitos	12
Capítulo 2. A actuação das Empresas Sociais no terreno: o caso de Portugal, Reino Unido e do Bangladesh	14
2.1. O caso Português	15
2.1.1. As empresas de inserção	15
2.1.2. Centros de emprego protegido	17
2.1.3. O Projecto Marias	19
2.1.4. Os projectos futuros da Fundação EDP	20
2.2. As Empresas Sociais no Reino Unido	21
2.3. O papel do sector privado no Bangladesh	23
2.3.1. O Banco Grameen	23
2.3.2. A Grameen Danone	24
2.3.3. A Grameen Veolia Water	24
Capítulo 3. O Impacto das Empresas Sociais no Desenvolvimento Local	26
3.1. As Empresas Sociais do Sector Privado	26
3.1.1. A actuação das empresas e o alcance dos ODM	27
3.2. As Empresas Sociais do Terceiro Sector	32

3.2.1. Capital Social	36
3.3. Análise Global do Impacto das Empresas Sociais no Desenvolvimento	37
Conclusão	39
Bibliografia	42
Anexos	49

Índice de Quadros e Gráficos

(Organizados em anexo)

Índice de Quadros

B2.3 – Execução física e financeira das EI entre 2006 e 2008	53
B2.4 – Execução física e financeira das EI entre 2010 e 2012	53
B2.5 – Cumprimento dos critérios do EMES por parte das ES em Portugal	54
B2.7 – Execução física e financeira dos CEP entre 2006 e 2008	55
B2.8 – Execução física e financeira dos CEP entre 2010 e 2012	55
B2.10 – Características das WISE do Reino Unido	56
B2.12 – Cumprimento dos critérios do EMES por parte das ES no Reino Unido	58
B2.13 – Evolução do número de membros e dos membros femininos no Banco Grameen entre 2002 e 2010	59

Índices de Gráficos

B2.1 – Numero de EI criadas entre 1998 e 2005	52
B2.2 – Percentagem da população abrangida pelas EI por faixa etária	52
B2.6 – Percentagem da população abrangida pelos CEP por faixa etária	54
B2.9 – Peso das actividades desenvolvidas pelas diversas ES no Reino Unido	56
B2.11 – Principais beneficiários das empresas sociais no Reino Unido	57

Introdução

O tema desta dissertação foi inspirado no livro de Muhammed Yunus, “A Empresa Social”, que dá ao leitor uma enorme esperança sobre um desenvolvimento equitativo e sustentável. Foram as suas ideias que serviram de base a uma pesquisa mais minuciosa no sentido de perceber o que era a empresa social noutros quadrantes, como actuavam e como contribuem para o desenvolvimento das regiões onde se encontram.

Esta dissertação propõe-se responder à questão do contributo que as empresas sociais têm no desenvolvimento local, podendo vir estas a serem consideradas ou não como um instrumento eficaz para se atingir o desenvolvimento igualitário entre vilas, cidades, países e regiões.

Este trabalho encontra-se dividido em três capítulos. Num primeiro capítulo, surgem as diversas definições de empresa social que se pode encontrar na literatura: a definição que inspirou o início desta pesquisa e as definições encontradas nos diversos organismos internacionais e que revelam desenvolver estudos nestas áreas.

No segundo capítulo, dada a diversidade de conceitos apresentados, surge a necessidade de exemplificá-los para uma clarificação mais exacta do que defende cada entidade, recorre-se a alguns gráficos e/ou tabelas para ilustrar alguns elementos relevantes dos exemplos relatados. Para tal, foram seleccionados como países de estudo Portugal, Reino Unido e o Bangladesh.

O último capítulo, propõe-se responder à questão central desta dissertação, em que se mostra como podem estas empresas sociais ser um instrumento do desenvolvimento, consoante as suas especificidades.

Por fim, são destacadas algumas conclusões gerais mais relevantes deste estudo.

Capítulo 1. Do sector capitalista ao terceiro sector – as diversas definições de Empresa Social

O universo das empresas sociais (ES) remete-nos para uma longa e acesa discussão em torno da sua definição. O próprio termo em si desperta diversas dúvidas sobre dois mundos que nem sempre se cruzaram, o empresarial e o social. De facto, este é um conceito que ainda tem muito para ser trabalhado, aperfeiçoado e globalizado.

O conceito de ES que inspira esta dissertação tem origem no trabalho de um economista famoso, Muhammad Yunus, que, como se verificará, tem uma ideia muito particular sobre o que é uma ES. No entanto, ao estudar a realidade do continente europeu, deparamo-nos com uma imensa diferenciação do conceito.

Neste capítulo, propõe-se uma análise dos conceitos de ES adoptados em diferentes contextos institucionais. Assim, numa primeira parte, analisar-se-á a abordagem professada por Muhammad Yunus, seguindo-se o conceito defendido pela União Europeia, terminando com a perspectiva da OCDE.

1.1. Uma visão empresarial – a de Muhammad Yunus

O tipo de ES proposta por Muhammad Yunus é bastante distinto das concepções apresentadas nas próximas secções. O que o autor propõe é uma empresa onde o seu investidor financia a constituição de uma empresa sem esperar receber em troca alguma compensação financeira; uma empresa auto-sustentável, onde o lucro que resulta da actividade económica não é distribuído pelos accionistas, sendo reaplicado na empresa com o fim da sua expansão e aperfeiçoamento (Yunus 2011). Estas ES tentam solucionar um problema social através dos mecanismos disponíveis no mercado,

obedecendo a uma lógica produtiva que origina impactos sociais relevantes (Naigeborin 2010).

A motivação por detrás da criação destas empresas liga-se a razões de mero altruísmo do investidor, que procura na ES uma forma de contribuir para ultrapassar um problema que, para si, como ser humano, é necessário combater para tornar o mundo mais justo. O investidor, primeiro, identifica o problema e, posteriormente, procura uma forma empreendedora de o resolver, adaptando a sua criatividade aos meios disponíveis. O tipo de problemas identificados, mais em contextos de países em desenvolvimento, podem relacionar-se com a fome, algumas doenças específicas, desemprego, abandono de crianças, toxicodependência, ambiente, acesso aos mercados, emprego ou desenvolvimento de um negócio próprio. (Yunus 2011)

O financiador de uma ES, seja ele uma pessoa singular ou empresas com fins lucrativos, substitui o objectivo de maximização do lucro por um objectivo social. O investidor que constitui a ES poderá rever a quantia por si investida ao fim de um ou dois anos, ou por um período mais longo. (Yunus 2011)

Ao assumirem um objectivo social em vez da maximização do lucro, as empresas sociais não estão a rejeitar a obtenção de lucros nas suas estratégias; o lucro é algo essencial para uma empresa, mas não tem de ser o objectivo final da sua criação. Ele deverá ser reinvestido para fins empresariais e não para constituir um rendimento dos investidores. As razões para a defesa da não distribuição de lucros por Yunus (2011: 42-44) são, sobretudo, de ordem moral, não considerando o autor ser possível combinar o objectivo de obtenção de lucro com a tentativa de resolver um problema social, uma vez que [...] “Quando o lucro e as necessidades humanas entram em conflito, o lucro geralmente vence (...)” (Yunus 2011: 44), isto é, as ES desviar-se-iam do seu objectivo social.

Segundo Yunus (2011: 145), estas empresas são susceptíveis de receber subsídios ou doações por se dedicarem a uma causa social. No entanto, não deverão descuidar-se do seu objectivo de se tornarem auto-sustentáveis no período de tempo mais curto possível. Muhammad Yunus (2011: 29-30) apresenta dois tipos de ES que estão a ser desenvolvidas por si no Bangladesh. Um primeiro exemplo são empresas constituídas por investidores que apenas recebem como contrapartida o investimento por si realizado, não havendo lugar à distribuição de dividendos e a actividade económica inerente relaciona-se com um problema social local detectado pelo investidor. O outro tipo de ES distingue-se do primeiro por os seus proprietários serem pessoas pobres que recebem os lucros gerados pela empresa. O objectivo é, desta forma, reduzir a pobreza e, assim, resolver um problema social.

Quanto à estrutura legal apresentada pelas ES, esta deverá aproximar-se o mais possível da estrutura das empresas com fins lucrativos, alterando a sua missão, mas mantendo, por exemplo, linhas de orientação quanto aos modos de angariação de capitais (venda de acções, contrações de empréstimos) e ao tratamento fiscal, não devendo ser beneficiada por isenções fiscais, a par do que acontece numa organizações do terceiro sector (Yunus 2011).

À semelhança do que acontece com as empresas tradicionais, as ES deparam-se com desafios como o de arranjar sistemas que produzam ao mais baixo custo, técnicas de venda e gestão eficazes, obstáculos e desafios característicos do mercado, meios de financiamento, entre outros. Mas estão menos sujeitos a pressões por parte dos investidores sobre os seus resultados lucrativos. (Yunus 2011)

A ES proposta por Muhammad Yunus distingue-se, em grande medida, das organizações típicas do terceiro sector. Comparando com as fundações, por exemplo,

estas últimas não são auto-sustentáveis, as suas actividades não gerem rendimentos e são, muitas vezes, pertencentes ao Estado e geridas por uma entidade pertencente a este. As ES também não se enquadram como uma cooperativa, uma vez que estas são normalmente geridas no sentido de maximizar o lucro, sacrificando um objectivo mais social. Espera-se das ES um comportamento idêntico ao da empresa capitalista, incluindo ter definido um proprietário e a possibilidade de emissão de acções, algo que não é acessível às entidades do terceiro sector. (Yunus 2011)

1.2. Uma perspectiva de empresa social enquadrada no terceiro sector: EMES

A nível europeu, o EMES – *L’emergence des entreprises sociales, response novatrice a l’exclusion sociale en Europe*¹ - desenvolveu diversos estudos no sentido de perceber o que são, como funcionam e quais os objectivos das ES (Quintão 2004). Nesta perspectiva, a ES é enquadrada no designado terceiro sector², como uma subdivisão deste (Defourny 2001).

O EMES define as ES como sendo:

Organisations with an explicit aim to benefit the community, initiated by a group of citizens and in which the material interest of capital investors is subject to limits. They place a high value on their independence and on economic risk-taking related to ongoing socio-economic activity

In EMES 2012

¹ O EMES é uma rede de centros de investigação europeus que se dedica ao estudo do terceiro sector e às empresas sociais.

² As entidades que constituem o terceiro sector têm como principais características o facto de serem privadas, institucionalmente formais, não têm como objectivo principal a obtenção de lucro, incorporando trabalho voluntário, autónomas, economicamente activas mas sem se desligarem do carácter de solidariedade (Ferreira 2004).

Para identificar as ES dentro da comunidade europeia, o EMES estabeleceu um conjunto de critérios de ordem económica e social a que devem obedecer estas instituições. Estes critérios revelam uma série de características que tornam as instituições inovadoras e dinâmicas no âmbito do terceiro sector na Europa. As ES têm a função permanente de produção de bens ou prestação de serviços para a população. Caracterizam-se por um elevado grau de autonomia, isto é, apesar de poderem ser dependentes de subsídios públicos, elas não são geridas ou administradas por autoridades públicas ou outras organizações, sendo a totalidade ou parte do risco económico a que estão expostas assumido pelos seus constituintes. Quanto aos recursos envolvidos, são conjugados recursos monetários e não monetários, assim como trabalhadores assalariados e em regime de voluntariado. As ES podem ser financiadas por recursos provenientes do mercado ou por recursos oriundos das autoridades públicas em nome do bem comum. (Defourny 2001)

No caso dos critérios de vertente social, as ES devem ser vocacionadas para servir uma comunidade ou um grupo específico de pessoas, sendo o seu fim último o impulsionamento da responsabilidade social a nível local. A iniciativa de constituir estas empresas surge do trabalho colectivo de pessoas que têm uma necessidade ou um objectivo comum. É usual as ES envolverem a participação e representação dos seus próprios clientes, serem vocacionadas para a realização das necessidades dos *stakeholders*³ e terem um processo democrático de gestão. O processo de tomada de decisão dentro das ES não tem por base as relações de capital, isto é, as decisões cabem a todos os *stakeholders* envolvidos na empresa e não exclusivamente aos seus financiadores; a participação dos membros fundadores é muitas vezes sugerida para

³ Nas diversas entidades que constituem o terceiro sector pode-se identificar vários *stakeholders*, tais como trabalhadores, voluntários, gestores, doadores, consumidores, autoridades públicas, comunidade local, uniões, outras organizações do terceiro sector e empresas privadas (Campi *et al.* 2006).

cargos de gestão e controlo da actividade. Uma característica muito importante das ES é a de poderem optar por não fazer uma distribuição dos seus lucros ou, optando por os distribuir, estabelecerem limites restritivos para os seus valores. (Defourny 2001)

Esta última questão é muitas vezes definida exogenamente através de leis ou políticas de mercado. Autores como Bacchiega e Borzaga (2001: 289) defendem que é essencial haver tectos definidos para a distribuição de lucros, uma vez que tal decisão pode funcionar como uma forma de demonstrar os verdadeiros objectivos da instituição. A essência da ES reside no próprio facto de substituir o objectivo de maximização do lucro por um conjunto mais alargado de objectivos baseados nos valores e princípios de uma sociedade e directamente ligados aos *stakeholders* envolvidos no projecto (Bacchiega & Borzaga 2001).

Pode-se afirmar que as ES têm diversos objectivos: (i) sociais (ligados à missão de servir a comunidade onde está inserida), (ii) económicos (relacionados com a sua actividade de contínua produção de bens e serviços) e (iii) políticos (o facto de estas empresas poderem constituir um instrumento de promoção de uma política social) (Defourny & Nyssens 2006). Quem define o tipo de objectivos a seguir são os *stakeholders* envolvidos na estrutura de propriedade (Laville & Nyssens 2001).

Operando junto da produção de bens e serviços dirigidos a um grupo de pessoas com necessidades especiais, as ES, na maioria dos países europeus, promovem bens a preços cujos destinatários possam pagar e para os quais as autoridades públicas e as entidades privadas, não conseguem agir eficazmente (Bacchiega & Borzaga 2001). É o servir a comunidade que constitui a missão destas empresas e é este o principal incentivo à sua constituição. De facto, as dimensões económica e social são indissociáveis, uma vez que o que leva ao envolvimento das pessoas nas ES é precisamente a produção para

benefício comum. (Laville & Nyssens 2001)

Na maioria dos países analisados no projecto EMES as ES operam, sobretudo, em duas áreas de intervenção: (i) na formação e reintegração de pessoas excluídas do mercado de trabalho ou (ii) no desenvolvimento de um sector de serviços personalizados (Defourny 2001). No primeiro caso, estas caracterizam-se por uma fraca dependência quanto a fundos públicos e estão atentas às tendências de mercado, visando a integração das pessoas excluídas no mercado de trabalho, assegurando um salário formal equivalente ao dos outros trabalhadores. No segundo caso, as empresas de prestação de serviços destinam-se a dar respostas a necessidades não satisfeitas pelas autoridades públicas e, normalmente, não são tão independentes financeiramente. No entanto, em alguns casos há empresas que se dedicam a ambas as vertentes referidas. (Borzaga & Defourny 2001)

Nos diferentes países analisados pelo EMES, as realidades encontradas ao nível do desenvolvimento da actividade das ES são bastante heterogéneas. Estas dissemelhanças explicam-se por factores como o nível de desenvolvimento económico e social do país, as características do sistema de segurança social e do terceiro sector tradicional e o nível de desenvolvimento do sistema legal que permite uma maior ou menor actuação das ES consoante o estatuto de cooperativa ou associação. (Borzaga & Defourny 2001)

Estas empresas têm desenvolvido, principalmente a nível local, diversas iniciativas em áreas desprotegidas e obtido resultados positivos no combate ao desemprego e exclusão social (Defourny 2001).

1.2.1 - Empresa social e o terceiro sector

O conceito de ES pode implicar algumas particularidades e conflitos entre os diversos componentes do terceiro sector. A ES surge como um elemento “residual” perante o mercado e as falhas do Estado, agregando diversos meios de funcionamento, uma vez que ela opera no mercado, a par com outras empresas, mas sem o objectivo de maximizar os lucros dos seus investidores; recebe apoio público através de políticas e envolve a sociedade civil com acções colectivas contribuindo para objectivos de benefício comum. (Defourny & Nyssens 2006)

O conceito de ES pode funcionar como um meio-termo entre entidades do terceiro sector no que se refere à venda do seu *output* no mercado. As cooperativas caracterizam-se pela participação no mercado, enquanto que, por exemplo, as associações têm um carácter económico débil, onde os seus recursos são não monetários e não mercantis. Relativamente ao público-alvo, a questão coloca-se entre organizações que objectivamente trabalham para a satisfação dos seus membros (cooperativas e associações sem fins lucrativos) ou para um interesse generalizado de uma comunidade (as ES), como por exemplo a redução da pobreza ou da exclusão social. (Defourny & Nyssens 2006)

As ES destacam-se das restantes entidades do terceiro sector por incorporarem um elevado nível de risco associado à sua contínua actividade produtiva e pela existência de múltiplos *stakeholders* de entre os seus membros. No entanto, esta concepção de empresa não pode ser encarada como uma ruptura dentro do sector mas como uma nova forma dinâmica de envolver as organizações já existentes numa outra perspectiva. (Defourny & Nyssens 2006). A particularidade da ES reside mais concretamente na sua envolvência com processos produtivos, o que, claramente, se distingue das outras

organizações mais tradicionais (Bacchiega & Borzaga 2001).

Ao criarem serviços, mesmo que de integração no mercado de trabalho ou criação de novos postos, as ES criam rendimento, entrando assim na designação de empresa (Evers 2001).

1.3. OCDE

A OCDE, desde cedo, desenvolve estudos sobre as ES operantes nos seus Estados Membros e, em parte, estes estudos são realizados em parceria com o EMES, no caso dos países europeus. Desta forma, não será de admirar que as duas entidades utilizem uma definição semelhante e complementar.

Esta organização internacional realça a falta de uma clara definição de ES, podendo estas variar de Estado para Estado consoante a legislação e a conjuntura sociocultural envolvente. Destaca a existência de espírito empresarial e o movimento destas empresas em torno de objectivos sociais e económicos, uma vez que elas se dedicam, a nível local, ao combate à exclusão de pessoas fora do mercado de trabalho por um longo período de tempo mas desenvolvendo uma actividade económica de produção de bens e serviços. (OCDE 1999)

A OCDE define as ES como sendo:

(...) any private activity conducted in the public interest, organised with an entrepreneurial strategy but whose main purpose is not the maximisation of profit but the attainment of certain economic and social goals, and which has a capacity for bringing innovative solutions to the problems of social exclusion and unemployment.

In OCDE 1999: 10

As ES operam em segmentos do mercado que se encontram nas fronteiras de actuação quer do Estado quer do mercado, promovendo bens e serviços com a vista à satisfação de necessidades não contempladas pelos dois, ao mesmo tempo que reintegram no mercado de trabalho grupos de pessoas desfavorecidas. Às ES é-lhes reconhecido pela Organização um carácter inovador e dinâmico na forma como lutam contra o desemprego e exclusão social, promovendo a coesão social e um desenvolvimento sustentável. (OCDE 1999)

Destas empresas é esperado um certo grau de autonomia financeira proveniente da actividade económica que desenvolve mas prevê-se a possibilidade da concessão de subsídios estatais, justificados pela utilidade pública destas empresas. Todo o excedente financeiro que possa vir a surgir é reinvestido pela empresa com vista à prossecução do objectivo por si definido. A forma de funcionamento destas empresas é definida pelos critérios estipulados pelo EMES e já referidos anteriormente. (OCDE 1999)

À semelhança do que se passa com os países analisados pelo EMES, também nos restantes países da OCDE, existem os dois tipos de empresas referidos (com o objectivo de integração e de proporcionar bens e serviços personalizados) e que actuam em consonância com a legislação nacional (OCDE 1999).

As ES operam no mesmo mercado que muitas empresas mercantis, vendo-se obrigadas a competir com estas. A forma para atrair investimentos reside na própria natureza que lhe é reconhecida de utilidade social. No entanto, é manifestada a dificuldade de acesso ao crédito por parte destas empresas por as instituições bancárias assumirem que elas não cumprem os critérios para serem seus clientes, por não serem consideradas economicamente viáveis (em parte por se enquadrarem no terceiro sector) e por não serem portadoras de garantias suficientes para merecer confiança. (OCDE 1999)

Para a OCDE estas empresas posicionam-se no mesmo patamar que as empresas tradicionais dedicadas ao mesmo segmento de actividade; a reintegração através da produção de bens e serviços, não satisfeitos pelo Estado ou pelo mercado, exige que elas sejam economicamente viáveis (OCDE 1999).

1.4. Reflexões sobre os diversos conceitos

Como se pode verificar, o conceito de ES não é consensual e várias são as formas e sectores em que estas se podem enquadrar. As definições apresentadas pelo EMES e pela OCDE claramente diferem da proposta de Muhammad Yunus. As primeiras enquadram as ES como um elemento pertencente ao terceiro sector e são vistas como entidades que desenvolvem as suas actividades em parceria com as entidades públicas no sentido de colmatar falhas estatais e mercantis. Yunus, propõe por sua vez, uma lógica empresarial adaptada às necessidades da sociedade local e desenvolvendo uma actividade económica semelhante à tradicional capitalista.

Quando as ES estão enquadradas no terceiro sector, os impactos que elas produzem para a sociedade deriva sobretudo do espirito que domina este sector, mais do que consequência directa da actividade económica por elas desenvolvida (Nyssens 2009).

À luz do conceito defendido pelo EMES, a produção de bens e serviços relaciona-se directamente com o propósito para que foi criada a ES. Isto quer dizer que, se uma ES foi constituída para dar resposta ao combate contra o desemprego de pessoas com deficiência, então será a ES que incorpora nos seus quadros pessoas portadoras de deficiências (Nyssens 2009).

O conceito de Muhammad Yunus sobre ES baseia-se num triângulo de vértices: uma

necessidade humana, um sector não muito desenvolvido e mecanismos de trabalho. Utilizando o mercado, esta pode ser uma forma promissora de resolver os problemas como a fome, saúde e ambiente. (Santos *et al.* 2009)

Capítulo 2. A actuação das Empresas Sociais no terreno: o caso de Portugal, Reino Unido e do Bangladesh

Depois de apresentados os diversos conceitos de ES, há necessidade de tentar compreender como funcionam na prática. Para tal, neste capítulo, serão apresentados os casos de Portugal, Reino Unido (RU) e Bangladesh.

A escolha de Portugal deve-se ao facto de este país ter operante no terceiro sector ES do tipo de apoio ao desemprego que, dada a conjuntura actual (taxa de desemprego elevada), prevê-se que estas instituições ganhem relevância nas políticas governamentais. Mas em Portugal estão também a nascer novos projectos que enquadram ES no sector privado.

Neste sentido, o RU surge como um país que, mesmo não apresentando tão elevadas taxas de desemprego como Portugal, expõe uma variedade muito grande de ES do terceiro sector que prestam auxílio à sociedade em várias áreas. Torna-se assim interessante perceber a realidade de dois países semelhantes⁴ sobre as mesmas instituições, ainda que com enquadramentos institucionais globais diferentes.

O Bangladesh surge aqui para se perceber mais claramente a definição proposta por Muhammad Yunus e para auxiliar o entendimento de outros projectos que começam a nascer nos países desenvolvidos, como Portugal, inspirados nestas ideias.

⁴ O RU encontra-se na 28ª posição do Índice de Desenvolvimento Humano (0,865) e Portugal na 41ª posição, fazendo parte os dois países do grupo com Desenvolvimento Humano Muito Elevado (PNUD 2011).

2.1. O caso Português

O conceito de ES não está ainda muito bem clarificado nem existem linhas bem definidas sobre o que separa estas empresas das outras entidades do terceiro sector (Perista & Nogueira 2002).

As ES operantes em Portugal enquadram-se directamente na definição de ES apresentada pelo EMES. As actividades desenvolvidas por estas empresas visam a inserção social de desempregados de vários tipos que têm dificuldades especiais de integração no mercado de trabalho, criando assim uma resposta a novas necessidades que não são satisfeitas nem pelo sector público nem pelo privado (Quintão 2004).

Os exemplos de empresas sociais existentes remete-nos para as designadas WISE (Work Integration Social Enterprise) e, dentro destas, podem ser reconhecidas dois tipos de empresas: as empresas de inserção e as de emprego protegido, que podem integrar-se nas diferentes entidades existentes do terceiro sector português (Perista & Nogueira 2002).

2.1.1 - As empresas de inserção

O surgimento das Empresas de Inserção (EI) remete para o período de 1998, no âmbito de uma iniciativa política - o Mercado Social de Emprego. As EI são constituídas por entidades não lucrativas e visam a integração no mercado de trabalho de pessoas com necessidades especiais, desde desempregados de longa duração, toxicodependentes, pessoas portadoras de deficiência, com vista à resolução de um problema social e local. (Perista & Nogueira 2004a; Perista & Nogueira 2002). O número de empresas criadas é cada vez maior, sendo que em 2001 registou-se o maior número de novas EI a surgir no mercado (ver gráfico B2.1 em anexo).

Estas empresas dedicam-se à prestação de serviços ao domicílio, manutenção de espaços verdes, reabilitação e restauração do património, prestação de auxílio a pessoas a frequentar programas de reabilitação, beneficiários de subsídios públicos, ex-presidiários, crianças em risco, entre outros, de várias faixas etárias, sendo de destacar as mais jovens (ver gráfico B2.2 em anexo) (Perista & Nogueira 2002).

A actuação das EI tem dois tipos de objectivos igualmente relevantes do ponto de vista social. Por um lado, estas empresas permitem a integração dos seus destinatários e, por outro, promovem o capital social ao estabelecerem-se redes de relações entre beneficiários e empresa. Desta forma, as EI promovem a satisfação de necessidades às quais o mercado não dá resposta. (Perista & Nogueira 2004b)

As EI são criadas apenas por iniciativa de entidades do terceiro sector adoptando várias formas legais, como associações, cooperativas, fundações ou instituições privadas de solidariedade social (Perista & Nogueira 2002).

Cumprindo objectivos de luta contra a pobreza e exclusão social, aquisição de competências pessoais, profissionais e sociais e gerando empregos, as EI impulsionam, simultaneamente, a auto-estima dos seus colaboradores, enriquecimento do curriculum, experiências e qualificações profissionais, fortalece a capacidade de relacionamento e permite o acesso a uma remuneração regular (Perista & Nogueira 2002).

O apoio financeiro recebido pelas EI assume a forma de subsídios não reembolsáveis e empréstimos sem juros (Perista & Nogueira 2002).

Dentro das EI pode-se estabelecer uma tipologia quanto aos recursos mobilizados por estas: (i) as cujos recursos provêm das suas actividades de venda de bens ou serviços; (ii) as que retiram uma baixa percentagem de recursos das suas actividades económicas e que, por isso, criam uma grande dependência do Estado e, (iii) as que se dedicam

sobretudo à actividade de prestação de serviços ao domicílio, conseguindo assim uma elevada autonomia financeira (Perista & Nogueira 2004b).

Pela observação do quadro B2.3, em anexo, verifica-se que no início da crise dos anos 2007/2008, apesar do investimento pago às EI ter aumentado substancialmente, 117%, o número de beneficiários abrangidos por esta medida reduziu para cerca de metade. No entanto, a forte crise sentida nos dois últimos anos (2010-2012) agravou fortemente o financiamento das EI no que diz respeito às rúbricas de investimento e formação, como se verifica pelo gráfico B2.4, em anexo. Por um lado, estes resultados seriam já espectados devido aos elevados cortes orçamentais que o país tem sofrido, em especial no terceiro sector. Por outro lado, o facto de estas ES se dedicarem à integração de desempregados, cujo número tem vindo a aumentar de dia para dia, seria de esperar que a nível social estas empresas ganhassem importância.

De facto, as EI inserem-se no conceito de ES proposto pelo EMES (ver quadro B2.5 em anexo). A criação destas empresas prende-se directamente com a tentativa de promover políticas que beneficiem a comunidade local, esperando-se elevados impactos sociais. Os lucros obtidos da actividade económica são totalmente reinvestidos na empresa para a compra de novos equipamentos, aumento dos salários e crescimento das actividades. (Perista & Nogueira 2002; Perista & Nogueira 2004b)

2.1.2 – Centros de emprego protegido

A criação do Emprego Protegido remonta ao ano de 1983 e posteriormente foi enquadrado no Mercado Social de Emprego e têm como principal objectivo desenvolver actividades remuneradas e valorizar profissionalmente pessoas desfavorecidas do mercado de trabalho, através dos Centros de Emprego Protegido (CEP), para que, no

futuro, possam ser integradas adequadamente neste. As actividades desenrolam-se em sectores tão diversos como a indústria, o artesanato, agricultura, comércio ou serviços. A iniciativa de constituição destas empresas pode surgir do Estado, de entidades privadas ou públicas ou ainda de organizações cooperativas. (Perista & Nogueira 2002) Como se pode verificar pelo gráfico B2.6 em anexo, é uma parte da população mais jovem que é abrangida por esta medida, nas faixas etárias compreendidas entre os 25 os 44 anos.

Segundo Perista & Nogueira (2002) a iniciativa dos CEP está aliada às políticas públicas contra a exclusão social e económica das pessoas com deficiência.

Relativamente aos recursos mobilizados pelos CEP, o apoio técnico e financeiro advém do Governo nacional mas também gera recursos provenientes da sua actividade económica (Perista & Nogueira 2002).

Apesar da forte crise actualmente sentida e dos cortes orçamentais que têm acompanhado esta recessão, o financiamento dos CEP não tem sido comprometido, tendo a tendência de pagamentos mantido-se constante no período de 2006-2012, como se pode verificar pela análise dos quadros B2.7 e B2.8, em anexo. O número de pessoas abrangidas pelos CEP apenas reduziu-se no período de 2006-2008 (ver quadro B2.7 em anexo), mas nos últimos dois anos este número aumentou (ver quadro B2.8 em anexo).

Os CEP enquadram-se nos critérios estabelecidos pelo EMES sobre as ES (ver quadro B2.5 em anexo).

2.1.3 - O Projecto Marias⁵

O conceito defendido pelo Yunus começa a dar os primeiros passos em Portugal. Com algumas parcerias, mas sem nada em concreto até à data, existem já projectos que se aproximam muito em intenção do que defende o autor. Alguns operam com sucesso no mercado.

É o caso do Projecto Marias, que surgiu no contexto da Iniciativa Bairros Críticos promovida pela Câmara Municipal da Amadora, tendo como responsável o Dr. Gustavo Brito e actualmente gerido pela Pressley Ridge – Associação de Solidariedade Social. O projecto começou em 2010 na Cova da Moura e baseia-se em integrar mão-de-obra local a operar no mercado de trabalho. Isto é, o Projecto Marias recorre a habitantes da Cova da Moura, mulheres e transforma-as em trabalhadoras por conta de outrem a cargo dos clientes. As “Marias” são empregadas de limpeza que através do projecto encontram uma casa para trabalhar. O cliente paga à Pressley Ridge um valor mensal acordado previamente e esse valor contempla as seguintes despesas: (i) salário da “Maria”, (ii) contribuições para a segurança social, (iii) seguro de trabalho, (iv) subsídio de férias, (v) pagamento das despesas do projecto sob a forma de donativo.

No fundo, o Projecto Marias é um facilitador das relações que se estabelecem entre a “Maria” e o empregador, estabelecendo um acordo tripartido entre as partes no sentido de estas cumprirem com os seus deveres. É benéfico para as “Marias”, que assim aprendem a gerir a sua carteira de clientes e, muitas vezes, serve de auxílio a mulheres não familiarizadas com o sistema de trabalho nacional. Para os clientes é um meio seguro de escolher uma pessoa para trabalhar consigo e em sua casa.

⁵ A informação contida nesta subsecção tem por base a entrevista realizada ao Dr. Gustavo Brito e encontra-se integralmente reproduzida no Anexo C.1.

O Projecto não beneficia de isenções fiscais nem tem qualquer estatuto jurídico legal e assume-se como não tendo fins lucrativos, no entanto se existir lucro, uma das prioridades do projecto será a sua expansão.

2.1.4 – Os projectos futuros da Fundação EDP⁶

No âmbito da Fundação EDP e das suas missões esta entidade está a apoiar um novo projecto, o *Social Lab*, que visa auxiliar a criação de ES, inspirado no exemplo do Projecto Marias, exposto em cima.

Estas empresas seguirão uma lógica empresarial mais ligada à perspectiva de Yunus em que o papel da Fundação será o de um mecenas que avalia as ideias, tendo estas que respeitar uma série de critérios por si definidos, correspondentes à concepção de ES para esta Fundação.

Estes projectos identificam um problema social e procuram uma solução que se adapte à sua resolução. Nada impede que empresas privadas possam vir a ter um papel activo na troca da sua experiência pela resolução de um problema social que afecta uma grande parte da população mais carenciada.

No entanto, este projecto está numa fase embrionária, sem grandes avanços visíveis explicados pela complexidade do processo e pela sua constituição ainda recente.

⁶ A informação contida nesta subsecção tem por base a entrevista realizada ao Dr. Gustavo Brito actual responsável pelos projectos *Social Lab* da Fundação EDP. Encontra-se integralmente reproduzida no Anexo C.2.

2.2. As Empresas Sociais no Reino Unido

As ES no RU são definidas como:

A social enterprise is a business with primarily social objectives whose surpluses are principally reinvested for that purpose in the business or in the community, rather than being driven by the need to maximize profit for shareholders and owners.

In DTI 2002: 13

Assim sendo, estas empresas têm um propósito negocial que deverá ter em mente um fim social, reflectindo-se esse objectivo na distribuição dos lucros gerados pela actividade económica (DTI 2002).

No entanto, há autores que dizem não existir um consenso sobre o que é uma ES no RU (Aiken 2006). A ideia está associada a uma empresa capitalista com fins sociais, mas a falta de legislação sobre a matéria permite que o termo “empresa social” tenha vários significados, dimensões e contextualizações (Spear 2001). Não há só uma forma legal que estas instituições possam assumir, variando as opções entre sociedades de garantia, sociedades industriais ou de providência e sociedades por acções (DTI 2002).

Apesar de o RU ser um país que apresenta baixas taxas de desemprego, este afecta uma grande parte da população portadora de deficiência ou com desvantagem perante o mercado de trabalho. Desta forma, o Governo tem iniciado uma série de políticas no sentido de colmatar estes défices e promover a igualdade no acesso ao mercado de trabalho. É neste sentido que o terceiro sector tem um papel importante, na medida em que acompanha a implementação de políticas, sendo parte activa. (Spear 2002)

Analisando-as do ponto de vista mercantil, no sentido de perceber em que tipo de segmento de mercado estas empresas operam, pode-se destacar três áreas de actuação: (i) mercado social de bem-estar, (ii) mercado comercial e (iii) uma mistura de ambos.

No primeiro segmento encontram-se as empresas que desenvolvem as suas actividades nas áreas de acolhimento de crianças, serviços de cuidados ao domicílio ou provisão de empregos. Na área mais comercial encontram-se as ES que se dedicam à reciclagem, jardinagem, construção, entre outras. Referente ao terceiro tipo de nicho de mercado as empresas mais significativas são as que se dedicam à integração no mercado de trabalho de pessoas claramente mais desfavorecidas no seu acesso. (Aiken 2006). O peso de cada actividade pode ser observado no gráfico B2.9 que consta em anexo.

Seguindo os critérios definidos pelo EMES, as WISE integrantes e activas no país desenvolvem programas de integração dos mais desfavorecidos no mercado. Podem ser identificadas (por exemplo) seis tipos de ES que se enquadram nos padrões anteriormente definidos: “worker co-operatives”, “community businesses”, “social firms”, “intermediate labour market organisations”, “quasi-state social enterprise” e “voluntary organisations with employment initiatives” (ver quadro B2.10 em anexo). A distinção entre estes seis tipos de ES não é totalmente clara, havendo campos de actuação sobrepostos em diversas dimensões. No entanto, distinguem-se entre si pela estrutura legal que adoptam, catalogando-se entre “sociedades de garantia” ou *Industrial & Provident Societies*. (Spear 2002)

A maioria das ES encontradas no RU e enquadradas na definição do EMES apresentam várias formas de financiamento. A relação que estabelecem com o Estado leva a que se criem contratos de prestação de serviços que estas empresas disponibilizam para atenuar as falhas do Estado como provedor de bens públicos. (Spear 2001)

As actividades por elas desenvolvidas visam o benefício da comunidade onde se inserem, representando uma mais-valia para a economia local (ver gráfico B2.11 em anexo) (Spear 2002).

Estas ES cumprem os critérios do EMES (ver quadro B2.12 em anexo).

2.3. O papel do sector privado no Bangladesh

No primeiro capítulo foi apresentada a ideia concebida por Muhammad Yunus e esse conceito está a ser posto em prática no Bangladesh, seu país natal. Foi explicado que podem existir dois tipos de ES: aquelas em que os seus proprietários são pessoas consideradas pobres ou empresas que partem da iniciativa de terceiros e que financiam o projecto. Desta forma, para se compreender melhor o conceito defendido, serão apresentados de seguida três exemplos práticos e já estabelecidos no Bangladesh destes dois tipos de empresa.

2.3.1 - O Banco Grameen

A história do Banco Grameen inspira muitas instituições financeiras de microcrédito. Para solucionar um problema de falta de acesso ao crédito por parte dos mais pobres, Yunus criou um banco que empresta pequenas quantias de dinheiro sem exigir garantias e torna os contraentes em acionistas do próprio banco. É auto-sustentável financeiramente graças aos depósitos que os beneficiários efectuam. (Yunus 2011)

Anualmente, os proprietários, que são simultaneamente os beneficiários (os pobres), do Banco Grameen recebem parte dos lucros gerados pelo banco. As acções adquiridas pelos contraentes de empréstimos não podem ser vendidas a não clientes do banco, garantindo assim que a propriedade deste se mantém em quem beneficia dele. (Yunus 2011)

Hoje em dia, este banco está presente em todo o território do Bangladesh, servindo cerca de oito milhões de pessoas, sobretudo mulheres (ver quadro B2.13 em anexo) (Yunus 2011).

2.3.2 - A Grameen Danone

Um exemplo de uma ES a operar com sucesso no Bangladesh é a Grameen Danone que nasce de uma fusão entre o grupo Grameen e a multinacional francesa Danone. O objectivo desta ES é a redução da subnutrição infantil no país operante. (Yunus 2011)

Tal como definido por Yunus (2011: 21-22), esta ES é auto-sustentável financeiramente e os seus investidores não extraem benefícios monetários deste projecto. Anualmente o êxito da empresa é medido pelo número de crianças que escapa ao estado de subnutrição.

Os iogurtes produzidos pela empresa são vendidos a um preço reduzido e contêm os nutrientes que mais falham na dieta alimentar das crianças (Yunus 2011).

Esta empresa aproveita todo o *know-how* da multinacional, quer no seu processo de fabricação quer na gestão e envolve toda a população local, desde os destinatários ao director executivo da empresa, passando pelos distribuidores de iogurtes (Yunus 2011).

2.3.3 - A Grameen Veolia Water

Inspirada no sucesso que a Grameen Danone teve sobre a vida da população local, outra empresa francesa, a Veolia Water (dedicada à produção, construção e gestão de serviços de fornecimento e tratamento de água), estabeleceu uma *joint venture* com o grupo Grameen no sentido de resolver um problema social. Neste caso, da parceria nasceu a

produção de água potável para a população das zonas rurais onde há o grande problema da contaminação por arsénico na água. (Yunus 2011)

Esta empresa tentou criar um sistema de abastecimento de água potável para a população rural de uma zona do Bangladesh a preços acessíveis (Yunus 2011).

O trabalho desenvolvido em conjunto pelas duas instituições permitiu a utilização por um lado dos conhecimentos técnicos de uma empresa com experiência de actuação em países em desenvolvimento, a Veolia Water, e por outro lado a Grameen facilitou a aproximação com a população local (Ynus 2011).

Os exemplos apresentados por Muhammad Yunus baseiam-se num sistema financeiro auto-sustentável, criando cada um os seus próprios meios para o atingir essa sustentabilidade. Esses meios podem passar pela prática de discriminação de preços - preços mais baixos nas zonas rurais do que nas cidades, onde, em princípio, a população tem mais recursos e mais facilmente adquire um iogurte ou água potável com um sacrifício menor para o seu rendimento. (Yunus 2011)

A obtenção de lucro não é rejeitada pela estratégia destas empresas, nem podia ser, uma vez que todas elas pretendem expandir-se por várias zonas rurais (Yunus 2011).

Capítulo 3. O Impacto das Empresas Sociais no Desenvolvimento Local

Após a apresentação dos conceitos de ES existentes em diversos quadrantes e de uma descrição prática daquilo que eles reflectem, propõe-se, neste capítulo, uma análise do impacto das ES no desenvolvimento local. Numa primeira secção, é feita uma análise do efeito das ES entendidas como elemento do sector privado, tal como defendidas por Muhammad Yunus. De seguida é exposta a perspectiva dos que percebem as ES como elemento do terceiro sector. Pretende-se desta forma, entender o contributo do conceito de ES, mesmo que enquadradas em sectores económicos diferentes, para a economia e população onde desenvolvem a sua actividade.

3.1. As *Empresas Sociais do Sector Privado*⁷

As empresas têm um papel fundamental no crescimento económico e através da criação de ES, como um elemento activo no desenvolvimento, funcionam como um meio de promoção de inovações tecnológica, produtos e de mecanismos de financiamentos para outro tipo de negócios (Nelson & Prescott 2008).

A implementação de novas práticas de negócio em parceria com as autoridades locais e a sociedade civil podem constituir uma oportunidade fundamental para combater pobreza, através de iniciativas promotoras de emprego e rendimento (Nelson & Prescott 2008).

⁷ Como as ES perspectivadas por Yunus são empresas de iniciativa privada, nesta secção será analisada o contributo das empresas capitalistas para o desenvolvimento local, admitindo igual funcionamento entre empresas capitalistas e ES.

O impacto da actividade das empresas no desenvolvimento é amplamente reconhecido, sendo de destacar a redução dos custos para as pessoas mais pobres e as oportunidades que se criam em volta destas. Os investimentos feitos pelos Governos em saúde e educação não são, por si só, suficientes para que se crie uma dinâmica de desenvolvimento. É também necessário apostar em outros projecto que promovam a produtividade e a sustentabilidade. (Ashley 2009)

O papel das empresas a nível local passa por, directa ou indirectamente, ajudar as comunidades, apoiando a educação e formação, o desenvolvimento dos jovens, o ambiente e projectos de saúde e nutrição; inspira a capacidade de liderança e de empreendedorismo social nas comunidades onde se insere; promove a interacção multicultural; estabelece e apoia diversos projectos de microcrédito e pequenos negócios (Nelson & Prescott 2008).

3.1.1 – A actuação das empresas e o alcance dos ODM

As Nações Unidas defendem que as empresas e, nomeadamente, as ES, quando adaptadas a uma lógica capitalista, podem contribuir significativamente para atingir os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio (ODM). Sendo as empresas os verdadeiros promotores de negócios e criadores privilegiados de valor, estas podem contribuir significativamente para inovações tecnológicas, criação de mecanismos de financiamento, criação de produtos e de novos processos. O sector privado é também responsável para criação de emprego, bens e serviços e pode promover a responsabilidade em áreas tão diversas como os direitos humanos, trabalho, ambiente, saúde, corrupção e segurança. (Nelson & Prescott 2008)

A função das multinacionais e das empresas nacionais para os ODM liga-se ao facto de estas poderem desenvolver novas empresas com negócios relacionados, desenvolver projectos utilizando o *know-how*, tecnologias e financiando pequenas empresas e/ou ES. Estes negócios podem ter fortes impactos no acesso das populações a água ou a energia, contribuindo para a redução da pobreza em muitos países em desenvolvimento. (Nelson & Prescott 2008)

Mais concretamente, as empresas podem ter influência no alcance dos ODM através da criação de poderosos meios de actuação próprios do mundo negocial, em cooperação com a sociedade civil e com as autoridades locais. Relativamente ao primeiro ODM, erradicação da pobreza extrema e da fome, as empresas têm um papel muito importante e podem tornar-se parte activa neste combate. Os milhares de pobres existentes pelo Mundo devem representar para as empresas uma fonte de inspiração para a sua criatividade, num processo contínuo de inovação, para que consigam chegar a todos eles. Das empresas espera-se que criem oportunidades para os mais excluídos, como as mulheres, jovens e as minorias étnicas, através da sua integração na força de trabalho da empresa, formação, relações negociais, transferência de tecnologia e constituição de fonte de rendimento directo ou através do acesso a programas de microcrédito. Na prática, empresas como a Suez, Thames Water, ABB e a Vodafone, são meros exemplos de empresas que têm desenvolvido projectos ligados a áreas como a limpeza de águas, energia e telecomunicações em parecerias público-privadas no sentido de se atingir o primeiro ODM. (Nelson & Prescott 2008)

Uma prioridade mundial será a aposta na educação. Assim, o segundo ODM, que estabelece como essencial o alcance do ensino primário universal, tem arrastado consigo diversas acções para que possa ser atingido muito em breve. A educação é um elemento

importantíssimo na vida humana e que tem influência em várias áreas: a educação influencia as escolhas e oportunidades de emprego de cada um, os cuidados de saúde a ter e consegue ter impacto na redução da pobreza. Para as empresas, uma população mais qualificada também significa mão-de-obra mais treinada e formada, maiores níveis de produtividade e maior rendimento. Desta forma, as empresas também trabalham em conjunto com as diversas autoridades para que a educação faça parte da vida de cada ser humano, impulsionando o acesso da população local, providenciando meios informáticos e tecnológicos que melhorem a qualidade do ensino e apostando na sua relevância. As empresas têm ainda ao seu dispor, em muitas regiões, o poder de acabar com o trabalho infantil e fazer esforços para que estas crianças frequentem a escola em vez de serem usadas como mão-de-obra. (Nelson & Prescott 2008)

Para se alcançar uma promoção da igualdade de género e empoderamento da mulher, terceiro ODM, as empresas podem, nas suas estratégias, incluir a contratação de mais mulheres, recorrer a fornecedoras a nível de mercado local e destinar parte da sua produção para a satisfação das necessidades femininas. A aposta nas mulheres representa para a empresa um novo segmento de mercado onde podem ganhar os seus lucros e ao mesmo tempo dar resposta a lacunas antes não ultrapassadas. (Nelson & Prescott 2008). A nível social e económico, o empoderamento das mulheres é sinónimo de crescimento e desenvolvimento, de aumento dos cuidados de saúde e de educação, de uma luta maior e mais persistente contra a violência doméstica e exploração sexual, mais independência e igualdade de direitos humanos.

O quarto ODM, reduzir a mortalidade infantil, envolve directamente o trabalho de duas áreas comerciais: o sector farmacêutico e o sector da alimentação; também as empresas ligadas ao tratamento de água e saneamento têm um papel importante à volta deste

objectivo. A distribuição de vacinas gratuitas pelas crianças ou o acesso mais facilitado a estas permitiria a redução das taxas de mortalidade infantil. (Nelson & Prescott 2008). No caso do sector alimentar, a experiência da Grameen Danone, relatada no segundo capítulo, facilmente dá a entender como pode uma multinacional chegar até às crianças mais necessitadas, proporcionando-lhes uma alimentação saudável e que os protege de certas doenças.

A contribuição das empresas para se atingir o quinto ODM, que diz respeito ao melhoramento da saúde materna, é feita de forma muito directa mas em parceria com entidades locais desde o sector público a ONG's. Para se alcançar este objectivo “a solução” passaria por proporcionar serviços e produtos *low-cost* às mulheres. O Sistema Ser (SSer) é um projecto que se desenvolve na Argentina, em que uma entidade privada proporciona serviços de saúde a preços reduzidos para as mulheres através de um sistema de associados por um custo anual de quatro dólares. De forma indirecta, ao impulsionar a educação, a igualdade de género e o combate a doenças como o HIV/SIDA, as empresas também trabalham para o melhoramento da saúde materna. (Nelson & Prescott 2008)

Os problemas de saúde e mais concretamente problemas relacionados com doenças como o HIV/SIDA, malária ou outras doenças fatais, são perturbadoras para o crescimento e desenvolvimento de um país. Para as empresas, estes problemas também acarretam custos, ligados à baixa produtividade, baixas taxas de assiduidade e pontualidade por parte de empregados doentes e a degradação comercial a longo prazo. Estes são os incentivos para as empresas olharem seriamente para o sexto ODM que pretende o combate a tais doenças. Mais uma vez, o sector farmacêutico tem aqui um papel relevante, ao poder proporcionar medicamentos a preços bem mais reduzidos

através da produção de genéricos, obrigando a que se abandone a protecção das patentes. Empresas de produção de medicamentos, hospitais, centros de investigação, empresas privadas de produção de inseticidas (por exemplo) e ONG's, todos trabalhando em parceria, conseguem a nível local fortes impactos na redução da prevalência e da expansão de doenças mortais. (Nelson & Prescott 2008)

Muitas actividades empresariais dependem directa ou indirectamente dos recursos naturais, sendo portanto do interesse das empresas que a sustentabilidade ambiental e a preservação natural se mantenham. O sétimo ODM incorpora esta preocupação global pelo meio ambiente, apelando para a sustentabilidade ambiental. O papel das empresas neste objectivo liga-se a processos de uma utilização energética eficiente, redução das emissões de carbono e redução da poluição das águas. (Nelson & Prescott 2008)

Segundo Nelson & Prescott (2008: 27-29), o último ODM: criar uma parceria global para o desenvolvimento, envolve o sector privado e parcerias que este crie com outras entidades no sentido de atingir um nível de desenvolvimento mais abrangente, destacando-se a importância deste objectivo para os países em desenvolvimento. As tecnologias de informação e comunicação desempenham hoje, mais do que nunca, um papel fundamental no impulso à educação, permite pôr em prática determinadas habilidades humanas, contribui para uma melhoria do estado de saúde de uma comunidade, promove a estabilidade social e facilita a implantação das empresas em países menos desenvolvidos. As empresas são um meio facilitador para que cheguem às populações estes meios informáticos e tecnológicos promotores de crescimento.

3.2. As Empresas Sociais do Terceiro Sector

Em plena crise e com a Europa em estado frágil, as ES⁸ constituem um grande apoio às regiões mais afectadas, promovendo o desenvolvimento económico e a coesão social; podem ser consideradas como inovações dinâmicas que promovem o crescimento (Birkhölzer 2009).

Mudanças na economia, cada vez mais orientada para o mercado, levam à degradação do sistema social de bem-estar. As ES nascem para contrabalançar as consequências das políticas estruturais que ocorrem sobre o mercado de trabalho e, assim, apoiam os mais excluídos, como pessoas deficientes, idosos, trabalhadores rurais, portadores de doenças mentais, sem-abrigo, minorias étnicas, imigrantes, entre outros. Este interesse por grupos de cidadãos tão diversificados revela a pluralidade de alcance das ES e facilmente se compreende como podem colaborar para a democratização económica e social de uma sociedade. (UNDP 2008)

As ES são vistas como entidades que promovem o emprego, actuando em conformidade com as políticas de mercado e podem constituir um instrumento destas; resolvem problemas de crise na comunidade local e criam uma verdadeira integração dos mais excluídos do mercado de trabalho (Birkhölzer 2009).

Perante mercados como os de prestação de serviços sociais e cuidados de saúde, que são caracteristicamente mercados imperfeitos, onde questões de abuso por parte de *free-riders* são uma constante, as ES têm um papel relevante ao assumirem uma espécie de ponte entre o provisionamento destes serviços pelo Estado e pelos privados, combatendo as imperfeições e assimetria de mercado e produzindo. A principal razão apontada para a importância da ES no desenvolvimento local, está directamente ligada à

⁸ Aqui prespectivadas como elemento do terceiro sector, tal como definidas pelo EMES e pela OCDE

eficiência no provisionamento do tipo de bens e simultaneamente a resolução de falhas de mercado. (Borzaga & Tortia 2009)

Como consequência das suas características, as ES:

Their contribution is give both directly by way of the increased production of goods and services which increase output and employment, and, indirectly, by way of positive externalities and accumulation of social capital, which benefit the local system as a whole.

In Borzaga & Tortia 2009: 205

As ES caracterizam-se pelo seu importante papel para uma forte coesão social e economia:

Because they have a social goal, though work and citizens integration project for those who can not benefit from all their rights, because they have put themselves at the heart of the economic system and they contribute to the innovation and social cohesion, because they have a highly pedagogic and integration role, the Work Integration Social Enterprise constitute the key element for the construction of a solidarity based and more competitive Europe in which the whole of the citizens can have their places.

In Spear e Bidet 2003: 38⁹

O aumento de bem-estar resultante da actuação das ES prende-se directamente com o facto de estas satisfazerem as necessidades de bens quase-públicos, promovendo o crescimento do emprego e da produção a nível local. E a produção de serviços sociais com envolvimento pessoal é uma forma eficaz de garantir o desenvolvimento a médio e longo prazo. (Borzaga & Tortia 2009)

⁹ Sublinhado da autora

O impacto das ES faz-se sentir ao nível do emprego local, onde as WISE têm um papel extremamente importante na vida dos mais excluídos do mercado de trabalho, proporcionando uma melhoria da qualidade de vida para estas pessoas. Pode-se então considerar que estas empresas implementam novos sistemas de bem-estar, permitindo o desenvolvimento, a redução das desigualdade e de outros problemas sociais. (Borzaga & Tortia 2009). As ES travam uma luta contra a pobreza e a promovem a coesão social, através de um sistema que harmoniza os interesses sociais e económicos do terceiro sector (UNDP 2008).

Ao providenciar o acesso da comunidade local a serviços básicos, ao sensibilizar para o uso dos recursos locais de forma equilibrada e envolvendo os *stakeholders* locais, ao promover a inclusão da comunidade local nas estratégias de governação da organização, ao criar novos postos de trabalho, ao impulsionar o capital social e ao colaborar com a oficialização de determinadas actividades típicas da economia informal, a ES está a actuar em múltiplos campos e os impactos fazem-se sentir em diferentes esferas de uma sociedade contribuindo assim para o desenvolvimento socioeconómico. Mas tal só é possível porque estas organizações unem objectivos sociais com actividades económicas. (UNDP 2008)

As ES revelam o seu valor económico ao proporcionarem a oferta de bens públicos para a comunidade e, em especial, para uma parte fragilizada, por contribuírem para o desenvolvimento económico, pela criação de emprego que proporcionam e pela inclusão de pessoas excluídas e marginalizadas. As ES contribuem para a coesão social, para acumulação de capital social, para um desenvolvimento económico mais equitativo quer a nível local quer nacional, podendo ser um instrumento de redução da pobreza. (UNDP 2008)

A actuação das ES abrange novos empregos em sectores ligados aos cuidados sociais e prestação de serviços, ou seja, sectores mão-de-obra intensivos. Desta forma, as ES constituem um elemento fundamental para o crescimento do emprego e rendimento nacional. (UNDP 2008)

Como elemento dinâmico de uma economia, as ES: (i) reduzem as falhas de mercado e impulsionam o bem-estar da comunidade; (ii) são uma forma complementar de satisfação da necessidade de determinados bens, não satisfeita pelo Estado, permitindo uma forte equidade social; (iii) são criadoras de empregos em vários sectores e abrangendo um grande leque de população excluída do mercado de trabalho; (iv) pela sua reconhecida cooperação para o crescimento, elas têm directa influência sobre as políticas locais e sobre o envolvimento da comunidade nos meios de decisão política (UNDP 2008).

O contributo das ES é ainda muito embrionário pois os serviços por estas prestados não representam uma parte significativa de todas as necessidades de uma comunidade e as empresas de integração empregam apenas uma parte da população excluída do mercado de trabalho. No entanto, pode-se detectar que ao nível do sistema social de bem-estar, as ES contribuem para uma redistribuição mais equitativa dos rendimentos, permitindo uma redução dos custos, aumentado a oferta e a qualidade dos serviços. Ao providenciar serviços para necessidades não resolvidas pelas autoridades públicas, as ES mobilizam recursos públicos, modificam as políticas públicas e inovam. (Borzaga & Defourny 2001)

Ao nível do emprego, as ES aumentam a empregabilidade não só por se dedicarem à integração da população mais excluída do mercado de trabalho mas pela inovação de serviços prestados, criando dinâmica dentro dos sectores de actuação. O impacto a nível

local está ligado a facto de estas empresas serem organizações locais, que envolvem a população local e funcionam como um meio eficaz de percepção das necessidades da população envolvente. (Borzaga & Defourny 2001)

3.2.1 – Capital Social

As ES proporcionam um tipo de recurso, designado por capital social, que incorpora conceitos qualitativos como a confiança, o espírito crítico e solidariedade. Muitos autores referem-se ao capital social como “(...) *social capital can be seen as a kind of precondition for economic development and good governance, created in society and by society.*” (Evers 2001: 298)

Uma ES pode viver com uma percentagem mínima de apoios públicos, pode viver totalmente à custa de trabalho voluntário mas não pode vingar na sociedade civil sem uma parte significativa do seu capital social (Evers 2001).

O sucesso das WISE pode estar directamente relacionado com este tipo de capital, pois a acção destas baseia-se em elementos como contactos informais estabelecidos entre entidades promotoras de políticas de integração e as receptoras de mão-de-obra (Evers 2001).

Algumas práticas das ES são associadas à mobilização e desenvolvimento do próprio capital social, como por exemplo, o envolvimento dos destinatários e de grupos de voluntários. Sendo os objectivos das ES ligados a princípios como o envolvimento de voluntários, autonomia legal e equidade social, estas empresas promovem a democracia através da constituição de *networks* de capital social. (Laville & Nyssens 2001)

As ES só são capazes de gerar (e renovar) capital social porque se baseiam em princípios de liberdade e igualdade, não sendo consonantes com situações em que o

poder é proporcional ao capital investido, por exemplo (Laville & Nyssens 2001). As ES trazem consigo externalidades positivas ao permitirem a acumulação de capital social a nível local, promovendo relações sociais fortes baseadas na confiança (Borzaga & Tortia 2009).

Ao constituir-se a nível local e, dadas as suas características, faz com que os recursos locais e as relações interpessoais sejam a base de funcionamento destas empresas. As *networks* constituídas à sua volta são fundamentais para o seu sucesso. As fortes relações que se estabelecem de confiança e lealdade, permitem a estas empresas reduzir os problemas de assimetria de informação. (Borzaga & Tortia 2009)

3.3. Análise Global do Impacto das Empresas Sociais no Desenvolvimento

Os conceitos apresentados são muito diferentes. No entanto, quer consideremos as ES como elemento do sector privado quer como pertencente ao terceiro sector, estas empresas têm impactos positivos relevantes e comprovados no desenvolvimento e sobretudo no desenvolvimento local.

Quando se analisa o desenvolvimento local é necessário ter em conta dois tipos de aspectos: os que advêm de factores exógenos tais como investimento directo estrangeiro, transferências de capital, investimento público, inovações e infra-estruturas; e os aspectos que advêm de factores endógenos como o capital social, valorização do capital humano e outros recursos culturais (Borzaga & Tortia 2009). Desta forma, pode-se afirmar que as ES enquadradas no sector privado protagonizam o desenvolvimento local, em parte, através de factores exógenos; enquanto que as WISE têm impacto através de factores endógenos.

À luz do percebido até aqui, pode-se afirmar que para se atingir um nível de desenvolvimento superior, estes dois tipos de ES poderiam funcionar em conjunto, numa dinâmica cooperativa. Uma como instrumento de política social incorporada na estratégia governamental e outra como elemento empreendedor, enérgico e criativo do sector privado. Ambas são fonte de possível investimento e contribuem para a resolução de problemas sociais. A longo prazo, a resolução destes problemas trará consigo um desenvolvimento mais global e o crescimento económico para um país. Estas podem ser formas de começar a promover esse desenvolvimento, localidade a localidade, região a região.

Conclusão

Podemos perceber pelo exposto neste trabalho que a definição de ES não é, por si só, uma tarefa fácil e que envolve diversos componentes. Se, por um lado, nos deparamos com uma lógica totalmente empresarial proferida por Muhammed Yunus, por outro, para duas entidades internacionais estas empresas pertence ao terceiro sector mas apresentam características próprias que as distinguem das demais entidades.

No primeiro conceito, defendido por Yunus a relevância é dada à substituição do objectivo de maximização do lucro pela resolução de um problema social. Estas empresas dedicam-se sobretudo à produção de bens para os mais carenciados, através de *joint ventures* com multinacionais.

No caso das ES identificadas pelo EMES e pela OCDE, estas dedicam-se sobretudo à prestação de serviços e reintegração no mercado de trabalho de pessoas excluídas, colmatando assim falhas de mercado. O envolvimento de todos os *stakeholders* é uma característica apontada como muito importante e, considerada por muitos, umas das maiores vantagens e determinantes de sucesso destas instituições. Há diferenças nas actuações das ES em diversos países, pois o funcionamento do terceiro sector está muito ligado às características institucionais e legislativas.

Os exemplos práticos encontrados reflectem a diversidade dos conceitos analisados. Em Portugal e no Reino Unido as ES do terceiro sector operam há diversos anos e estão já enraizadas na sociedade, sendo parte activa do seu quotidiano. Em Portugal, os novos projectos, já mais recentes e ainda muito em fase experimental, prometem desde logo entrar em força no mercado e estabelecer uma verdadeira diferença no mundo económico com a promoção destes negócios sociais.

No Bangladesh, os exemplos relatados demonstram como pode o sector privado actuar directamente na resolução de problemas mais básicos, como o acesso ao crédito, acesso a água potável ou melhoria da dieta alimentar, que afectam milhares de pessoas.

Em ambas as ideias de ES, estas funcionam como uma forma complementar para o desenvolvimento, a par das acções do Estado e do mercado. Num caso, o contributo das ES faz-se como mecanismo de política pública no combate à pobreza e exclusão social e, no outro tipo de ES a contribuição para o desenvolvimento faz-se através de mecanismos mercantis providenciando bens necessários para a população e permitindo a criação de condições mais igualitárias. Isto é, enquanto que as WISE são criadas para colmatar falhas estatais e mercantis e fazem parte da política de governação, as ES perspectivadas por Yunus exemplificam formas eficazes de utilizar o *know-how* das empresas privadas para adequar a produção e os seus custos para providenciar bens fundamentais.

Em diversos países as empresas privadas podem contribuir de uma forma gratificante para se atingir os ODM, promovendo a tecnologia, inspirando políticas e até como meio formador de princípios e valores no combate pela igualdade entre sexos e exploração infantil.

As WISE têm um papel muito importante num momento de grande crise em que o emprego tem sido gravemente afectado. Aquelas promovem a inclusão dos excluídos do mercado de trabalho e aproveitam capacidades daqueles que, mesmo apresentando-se frágeis, conseguem ser produtivos e criativos.

Ambos os conceitos apresentam vantagens para o desenvolvimento mas não podemos encarar como duas hipóteses de um jogo onde temos de escolher usar uma ou outra. Até porque, os meios de utilização destes instrumentos são muito diferentes. Um implica

iniciativa privada e outro o financiamento através de verbas estatais. Pode-se, por isso, dizer que eles são complementares e o trabalho em conjunto seria uma mais-valia para o desenvolvimento local.

Futuramente será interessante acompanhar de perto a evolução dos novos projectos que estão a surgir em Portugal. Nomeadamente, um estudo mais aprofundado do negócio social do Projecto Marias e dos seus impactos. Assim como, uma investigação sobre as empresas sociais apoiadas pela Fundação EDP, ou outros promotores e sua ligação às empresas idealizadas por Muhammad Yunus.

Bibliografia

Aiken, Mike (2006). “Towards market or state? Tensions and opportunities in the evolutionary path of three UK social enterprise”. *In: Marthe Nyssens Social Enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society*. Routledge, pp. 259-271

Ashley, Caroline (2009). “Harnessing core business for development impact”. Overseas Development Institute, Department for International Development and Business Action for Africa. [Online]. Disponível em:

<http://www.odi.org.uk/resources/docs/3566.pdf> [Acedido em 6 de Junho de 2012]

Bacchiega, Alberto and Borzaga, Carlo (2001). “Social enterprise as incentive structures: An economic analysis”. *In: Borzaga, Carlo e Defourny, Jacques The Emergence of Social Enterprise*. Routledge, pp. 273-295

Birkhölzer, Karl (2009). “The Role of Social Enterprise in Local Economic Development”. *In: 2nd EMES International Conference on Social Enterprise, EMES Conferences Selected Papers Series*. Trento (Italy), July. [Online]. Disponível em:

http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF_files/Selected_Papers/Serie_2_Theme_3/EC_SP-T09-17_Birkh_lzer.pdf [Acedido em 15 de Fevereiro de 2012].

Borzaga, Carlo and Defourny, Jacques (2001). “Conclusion – Social Enterprises in Europe: a diversity of initiatives and prospects”. *In: Borzaga, Carlo e Defourny, Jacques The Emergence of Social Enterprise*. Routledge, pp. 350-369

Borzaga, Carlo and Tortia, Ermanno (2009). “Social Enterprise and Local Economic Development”. *In: The changing Boundaries of Social Enterprise*. OCDE Publishing

Campi, Sara et al. (2006). “Work integration social enterprise: are they multiple-goal and multi-stakeholder organizations?”. *In: Marthe Nyssens Social Enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society*. Routledge, pp. 29-49

Comissão do Mercado Social de Emprego (2006). *Mercado Social de Emprego: 10 Anos a promover a Inclusão*. (s.l.), Gabinete de Comunicação – IEFP. [Online].

Disponível em:

http://portal.iefp.pt/pls/gov_portal_iefp/docs/PAGE/MSE/ESTUDOS/BROCHURA_10_ANOS.PDF [Acedido em 27 de Junho de 2012]

Defourny, Jacques (2001). “Introduction: From third sector to social enterprise”. *In: Borzaga, Carlo e Defourny, Jacques The Emergence of Social Enterprise*. Routledge, pp. 1-27

Defourny, Jacques and Nyssens, Marthe (2006). “Defining Social Enterprise”. *In: Marthe Nyssens Social Enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society*. Routledge, pp. 3-26

DTI (DCEPartment of Trade and Industry) (2002). *Social Enterprise: a strategy for success*. London, UK. [Online]. Disponível em:

http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.cabinetoffice.gov.uk/media/cabinetoffice/third_sector/assets/se_strategy_2002.pdf [Acedido em 15 de Fevereiro de 2012]

Evers, Adalbert (2001). “The significance of social capital in the multiple goal and resource structure of social enterprises”. *In*: Borzaga, Carlo e Defourny, Jacques *The Emergence of Social Enterprise*. Routhedge, pp. 296-311

Ferreira, Sílvia (2004). “O papel de movimento social das organizações do terceiro sector em Portugal”. *In*: V Congresso Português de Sociologia, Universidade do Minho. Braga. [Online]. Disponível em: <http://www4.fe.uc.pt/cec/comunicacaosfaps.pdf> [Acedido em 2 de Maio de 2012]

IEFP (2008). “Relatório de Execução Física e Financeira: Valores Acumulados a 30 de Junho de 2008”. *In*: Instituto do Emprego e Formação Profissional, Departamento Financeiro e de Controlo de Gestão. [Online]. Disponível em:

http://www.iefp.pt/estatisticas/IndicadoresActividade/ExecucaoFinanceira/Documents/2008/RelatorioMensal_200806.pdf [Acedido em 26 de Novembro de 2012]

IEFP (2012). “Relatório de Execução Física e Financeira: Valores Acumulados a 30 de Junho de 2012”. *In*: Instituto do Emprego e Formação Profissional, Departamento Financeiro e de Controlo de Gestão. [Online]. Disponível em:

http://www.iefp.pt/estatisticas/IndicadoresActividade/ExecucaoFinanceira/Documents/2012/RelatorioMensal_201206.pdf [Acedido em 26 de Novembro de 2012]

Laville, Jean-Louis and Nyssens, Marthe (2001). “The social enterprise: Towards a theoretical socio-economic approach”. *In*: Borzaga, Carlo e Defourny, Jacques *The Emergence of Social Enterprise*. Routhedge, pp 312-332

Naigeborin, Vivianne (2010). “Negócios Sociais: como aproximar as distâncias entre sectores”. *In*: Pecchio, Rubén e Armani, Domingos *Novos Desafios à Luta por direitos e democracia no Brasil: Sustentabilidade das Organizações da Sociedade Civil*. Recife, Aliança Interage, Março de 2010, pp. 75-83.

Nelson, Jane and Prescott, Dave (2008). *Business and the Millennium Development Goals: A Framework for Action*. 2nd Edition, International Business Leaders Forum. [Online]. Disponível em: http://www-dev.iblf.org/docs/BMDG_final_w.pdf [Acedido em 6 de Junho de 2012]

Nyssens, Marthe (2009). “Western Europe”. *In*: Kerlin, Janelle A. *Social Enterprise: A Global Comparison*. Lebanon, University Press of New England, pp. 12-34

OCDE (1999). *Social Enterprise*. Paris. OECD Publications

Perista, Heloísa and Nogueira, Susana (2002). “National Profiles of Work Integration Social Enterprises: Portugal”. EMES. [Online]. Disponível em: http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF_files/ELEXIES/ELEXIES_WP_02-09_P.pdf [Acedido em 18 de Outubro de 2011].

Perista, Heloísa and Nogueira, Susana (2004a). “Empresas Sociais em Portugal: Uma breve análise com base em estudos de caso”. *In: Actas dos Ateliers do Vº Congresso Português de Sociologia. Sociedades Contemporâneas: Reflexividade e Acção. Atelier: Desenvolvimento, Parcerias Sociais e Metodologias de Intervenção.* [Online]. Disponível em: http://www.aps.pt/cms/docs_prv/docs/DPR4616dcd72e64e_1.pdf [Acedido em 29 de Setembro 2011].

Perista, Heloísa and Nogueira, Susana (2004b). “Work Integration Social Enterprises in Portugal”. EMES. [Online]. Disponível em: http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF_files/PERSE/PERSE_WP_04-06_P.pdf [Acedido em 12 de Novembro de 2011].

PNUD (2011). “Anexo Estatístico”. *In: Sustentabilidade e Equidade: Um futuro melhor para todos - Relatório de Desenvolvimento Humanos 2011.* [Online]. Disponível em: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_PT_Tables.pdf [Acedido em 19 de Junho de 2012].

Quintão, Carlota (2004). “Empreendedorismo social e oportunidades de construção do próprio emprego”. In: *Seminário: Trabalho social e Mercado de Emprego – Painel Políticas Sociais e Mercado de Emprego*. Porto, Universidade Fernando Pessoa, Faculdade de Ciência Humanas e Sociais. [Online]. Disponível em: http://isociologia.pt/App_Files/Documents/working4_101019094043.pdf [Acedido em 28 de Setembro 2011].

Santos, Joel et al. (2009). “Southeast Asia”. In: Kerlin, Janelle A. *Social Enterprise: A Global Comparison*. Lebanon, University Press of New England, pp. 64-86

Social Enterprise Coalition (2009). *State of Social Enterprise Survey 2009*. London, (s.n.). [Online]. Disponível em: <http://www.socialenterprise.org.uk/uploads/files/2011/12/stateofsocialenterprise2009.pdf> [Acedido em 5 Julho de 2012]

Spear, Roger (2001). “United Kingdom: A wide range of social enterprises”. In: Borzaga, Carlo e Defourny, Jacques *The Emergence of Social Enterprise*. Routledge, pp. 252-269

Spear, Roger (2002). “National Profiles of Work Integration Social Enterprises: United Kingdom”. EMES. [Online]. Disponível em: http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF_files/ELEXIES/ELEXIES_WP_02-06_UK.pdf [Acedido em 15 de Fevereiro de 2012].

Spear, Roger and Bidet, Eric (2003). “The Role of Social Enterprise in European Labour Market”. EMES. [Online]. Disponível em:

http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF_files/ELEXIES/ELEXIES_WP_03-10_Transversal_ENG.pdf [Acedido em 18 de Novembro de 2012].

UNDP (2008). *Social Enterprise: A new model for poverty reduction and employment generation*. UNDP Regional Center for Europe and CIS, Slovak Republic. [Online]. Disponível em:

http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF_files/News/2008/11.08_EMES_UNDP_publication.pdf [Acedido em 18 de Outubro de 2011].

Yunus, Muhammad (2011). *A Empresa Social*. Lisboa, Editorial Presença

Índice de Sites

EMES <http://www.emes.net/index.php?id=203> [Acedido em 6 de Fevereiro de 2012]

Grameen Bank

http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=632&Itemid=664 [Acedido em 11 de Julho de 2012]

Anexos

Índice de Anexos

Anexo A – Lista de Abreviaturas	51
Anexo B – Gráficos e Quadros	52
Anexo C – Entrevistas ao Dr. Gustavo Brito, promotor do Projecto Marias e dos projectos da Fundação EDP	60

Anexo A – Lista de Abreviaturas

CEP – Centros de Emprego Protegido

EI – Empresa de Inserção

EMES – L’emergence des entreprises sociales, response novatrice a l’exclusion sociale en Europe

ES – Empresa social

IEFP - Instituto do Emprego e Formação Profissional

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

ODM – Objectivo de Desenvolvimento do Milénio

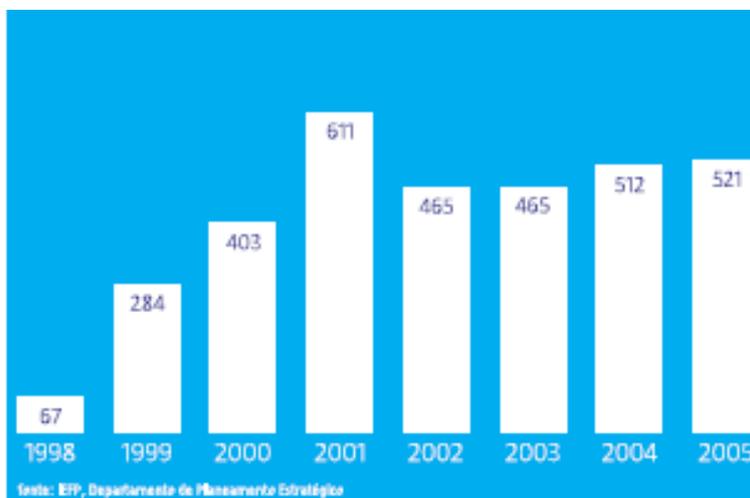
ONG – Organização não Governamental

RU – Reino Unido

WISE – Work Integration Social Enterprise (Empresa Social de Integração pelo Trabalho)

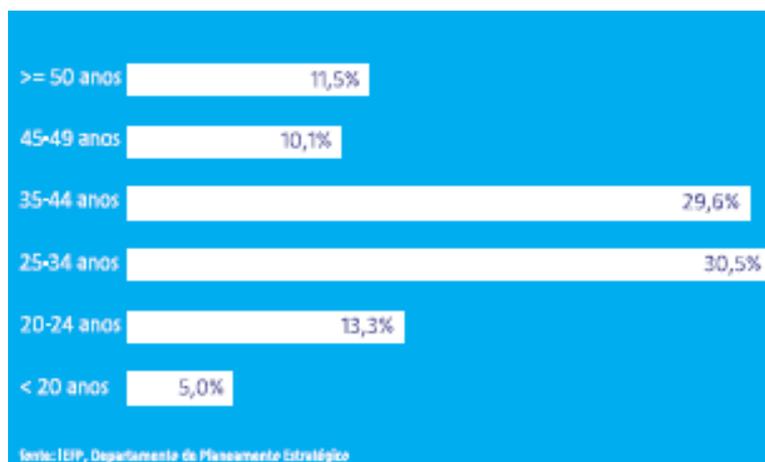
Anexo B – Gráficos e Quadros

Anexo B2.1 – Numero de EI criadas entre 1998 e 2005



Fonte: Comissão do Mercado Social de Emprego (2006)

Anexo B2.2 – Percentagem da população abrangida pelas EI por faixa etária



Fonte: Comissão do Mercado Social de Emprego (2006)

Anexo B2.3 – Execução física e financeira das EI entre 2006 e 2008

COMPARAÇÃO 2006-2008: EXECUÇÃO FÍSICA E FINANCEIRA DAS ÁREAS DE INTERVENÇÃO										
PROGRAMAS DE EMPREGO	30 de Junho de 2006		30 de Junho de 2007		30 de Junho de 2008		Var.% 2006-08		Var.% 2007-08	
	Abrangidos	Pagamento	Abrangidos	Pagamento	Abrangidos	Pagamento	Abrang.	Pagam.	Abrang.	Pagam.
MERCADO SOCIAL DE EMPREGO	37.709	25.615.397,23	40.720	18.727.107,84	38.324	8.803.158,61	1,6	-65,6	-5,9	-53,0
Secretariado Técnico da Comissão do MSE		589,36		174,95		0,00	-	-100,0	-	-100,0
Escolas - Oficinas		20.217,08		0,00		0,00	-	-100,0	-	-
(*) Empresas de Inserção - Investimento	10	22.927,47	35	32.116,99	17	68.004,63	70,0	196,6	-51,4	111,7
Empresas de Inserção - Profissionalização	3.268	4.030.574,19	3.110	3.894.793,09	2.846	3.608.077,07	-12,9	-10,5	-8,5	-7,4
(*) Empresas de Inserção - Formação	595	351.412,54	630	421.053,09	608	445.190,45	2,2	26,7	-3,5	5,7
Empresas de Inserção - Prémio Integração	34	302.004,00	46	221.019,60	30	219.765,72	-11,8	-27,2	-34,8	-0,6
(2) Programas Ocupacionais - Carençados	4.786	5.613.910,34	3.700	3.948.092,75	3.815	4.344.950,40	-20,3	-22,6	3,1	10,1
Programas Ocupacionais - Subsidiados	28.685	12.771.112,08	33.175	8.851.628,82	31.616	392,49	10,2	-100,0	-4,7	-100,0
(**) Programa de Apoio à Iniciativa Privada (PAIPS)	3	0,00	4	18.792,54	1	82.687,20	-66,7	-	-75,0	340,0
Despacho Conjunto ME/MSST	348	1.058.401,86	353	1.067.278,46		0,00	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
Despacho Conjunto SEEF/SET	64	65.450,00	71	159.351,42		899,14	-100,0	-98,6	-100,0	-99,4
Despacho Conjunto MSST/MC - Prog. Cultura Emprego	524	1.329.643,24	195	7.578,87		0,00	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
Protocolo União das Misericórdias/IEFP, I.P.		33.635,24		30.440,08		12.890,51	-	-61,7	-	-57,7
Protocolo REAPN/IEFP, I.P.		15.519,83		6.889,69		2.191,68	-	-85,9	-	-68,2
Despacho Conjunto MAI/MTSS - Prevenção de Fogos Florestais		0,00	70	67.897,49	17	18.109,32	-	-	-75,7	-73,3

(*) Número de pessoas envolvidas em componentes de medidas (ex.: majorações em ILE) cuja meta já está contemplada na medida principal.

(**) A execução física destas medidas não é contabilizada em número de abrangidos ou pessoas apoiadas, pelo que não pode ser adicionada à execução das restantes medidas.

(1) A partir de 2007, a actividade física e financeira realizada em Iniciativas Locais de Emprego (ILE) no âmbito dos Serviços de Apoio à Família é registada nas correspondentes rubricas ao abrigo do PEOE.

(2) Em 2006, inclui os abrangidos em actividades desenvolvidas no âmbito do Despacho Conjunto nº 256/2004 MADRP/MSST

Fonte: Adaptado de IEFP (2008)

Anexo B2.4 – Execução física e financeira das EI entre 2010 e 2012

COMPARAÇÃO 2010-2012: EXECUÇÃO FÍSICA E FINANCEIRA DAS ÁREAS DE INTERVENÇÃO										
PROGRAMAS DE EMPREGO	30 de junho de 2010		30 de junho de 2011		30 de junho de 2012		Var.% 2010-12		Var.% 2011-12	
	Abrangidos	Pagamento	Abrangidos	Pagamento	Abrangidos	Pagamento	Abrang.	Pagam.	Abrang.	Pagam.
MERCADO SOCIAL DE EMPREGO	40.190	8.302.815,83	37.298	9.898.292,72	39.534	12.536.829,81	-1,6	51,0	6,0	26,7
(*) Empresas de Inserção - Investimento	8	90.384,94	8	45.073,88	36	2.946,95	350,0	-98,7	350,0	-93,5
Empresas de Inserção - Profissionalização	2.714	3.081.246,09	2.633	3.109.912,30	2.600	3.866.579,78	-4,2	19,0	-1,3	17,9
(*) Empresas de Inserção - Formação	496	407.883,94	401	445.080,73	276	391.549,81	-44,4	-4,0	-31,2	-12,0
Empresas de Inserção - Prémio Integração	17	85.520,88	11	100.329,38	14	90.551,52	-17,6	5,9	27,3	-9,7
(2) Programas Ocupacionais - Carençados	72	124.995,35	1	0,00		0,00	-100,0	-100,0	-100,0	-
Programas Ocupacionais - Subsidiados	2.108	357.625,61	17	0,00		0,00	-100,0	-100,0	-100,0	-
Contrato Emprego Inserção	29.556	481.562,79	28.501	869.367,01	30.070	854.845,15	1,7	77,5	5,5	-1,7
Contrato Emprego Inserção +	5.723	3.873.615,63	6.135	5.328.529,48	6.850	7.530.356,60	19,7	105,0	11,7	41,3

(*) Número de pessoas envolvidas em componentes de medidas (ex.: majorações em ILE) cuja meta já está contemplada na medida principal.

(**) A execução física destas medidas não é contabilizada em número de abrangidos ou pessoas apoiadas, pelo que não pode ser adicionada à execução das restantes medidas.

(1) A partir de 2007, a actividade física e financeira realizada em Iniciativas Locais de Emprego (ILE) no âmbito dos Serviços de Apoio à Família é registada nas correspondentes rubricas ao abrigo do PEOE.

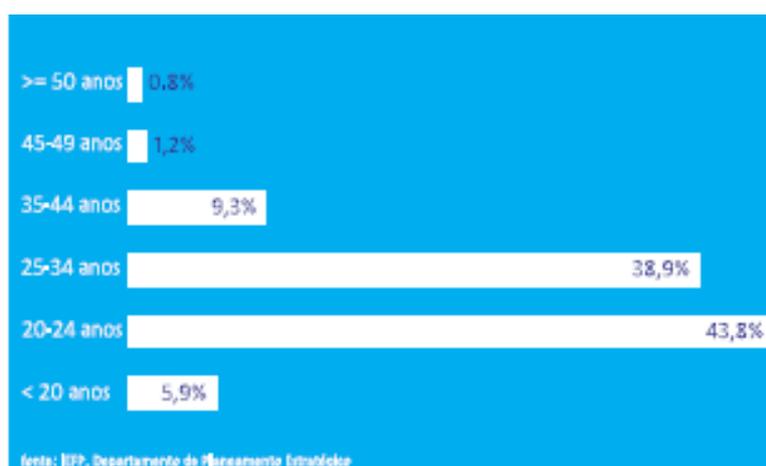
Fonte: Adaptado de IEFP (2012)

Anexo B2.5 – Cumprimento dos critérios do EMES por parte das ES em Portugal

	Empresas de Inserção	Centros de Emprego Protegido
Produção de bens e/ou prestação de serviços	✓	✓
Elevado grau de autonomia	✓	✓
Significante nível de risco económico	✓	✓
Uma percentagem mínima de trabalho assalariado	✓	✓
Objectivo de benefício da comunidade	✓	✓
Iniciativa parte de um grupo de cidadãos	✓	✓
Tomada de decisão não baseada no capital detido	✓	✓
Participação activa das várias partes	✓	✓
Distribuição de lucros limitada	✓	✓

Fonte: Perista & Nogueira (2002)

Anexo B2.6 – Percentagem da população abrangida pelos CEP por faixa etária



Fonte: Comissão do Mercado Social de Emprego (2006)

Anexo B2.7 – Execução física e financeira dos CEP entre 2006 e 2008

REABILITAÇÃO PROFISSIONAL DE PESSOAS COM DEFICIÊNCIA	30 de Junho de 2006		30 de Junho de 2007		30 de Junho de 2008		Var.:% 2006-08		Var.:% 2007-08	
	Abrangidos	Pagamento	Abrangidos	Pagamento	Abrangidos	Pagamento	Abrang.	Pagam.	Abrang.	Pagam.
Aval. e Orientação Prof. de Pessoas com Deficiência	429	248.409,36	644	247.616,79	445	20.507,19	3,7	-91,7	-30,9	-91,7
Pré-Profissionalização	208	122.136,68	261	96.073,89	157	77.704,48	-24,5	-36,4	-39,8	-19,1
Form. para Pessoas com Deficiência - Acções em Cooperação	2.527	17.213.775,84	5.227	18.341.209,01	4.690	23.448.972,61	85,6	36,2	-10,3	27,8
Readaptação ao Trabalho	58	223.578,01	71	187.496,59	55	7.310,79	-5,2	-96,7	-22,5	-96,1
Incentivos ao Emp. de Pers. com Deficiência	193	644.886,20	109	694.641,68	193	770.360,85	0,0	19,5	77,1	10,9
Apoio a Actividades Independentes	2	29.625,80	6	70.144,01	2	33.798,84	0,0	14,1	-66,7	-51,8
Emprego Protegido - Cent. de Emp. Protegido	374	352.979,25	377	603.579,54	252	533.913,86	-32,6	51,3	-33,2	-11,5
Emprego Protegido - Enclaves	173	161.286,61	162	176.313,30	162	59.465,10	-6,4	-63,1	0,0	-66,3
Prémio de Mérito		3.509,73		3.067,09		48.778,94		1.289,8		1.490,4
Bolsas de Emp. para Teletrabalho e Centros de Teleserviço		4.225,06		0,00		0,00		-100,0		-
Apoio à Colocação e Acompanhamento Pós - Colocação	166	345.214,29	938	311.510,26	1.080	44.628,93	550,6	-87,1	15,1	-85,7
OED Lisboa		82.679,17		45.783,73		102.703,91		24,2		124,3
Ajudas Técnicas e Tricidos	101	1.041.106,78	155	924.062,59	114	654.862,57	12,9	-37,1	-26,5	-29,1
Centros e Unidades de Reabilitação Profissional		5.626,50		8.737,20		3.000,00		-46,7		-65,7
Centros de Gestão Participada - Reabilitação	1.049	3.831.567,98	1.397	4.251.421,00	1.406	4.051.722,02	34,0	5,7	0,6	-4,7
TOTAL	5.280	24.310.607,26	9.347	25.961.656,68	8.556	29.857.730,09	62,0	22,8	-8,5	15,0

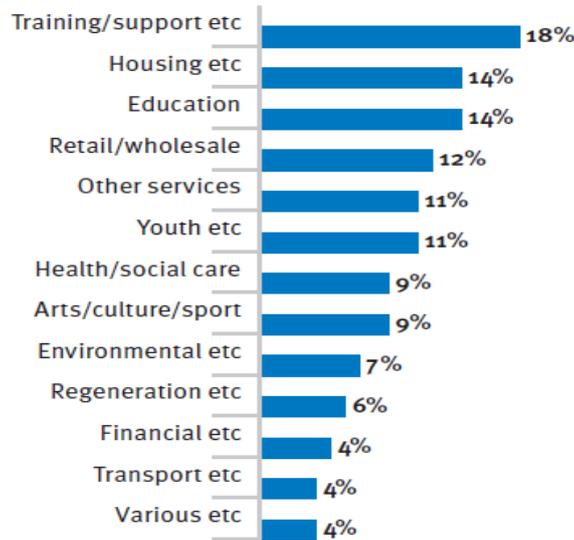
Fonte: IEFP (2008)

Anexo B2.8 – Execução física e financeira dos CEP entre 2010 e 2012

REABILITAÇÃO PROFISSIONAL DE PESSOAS COM DEFICIÊNCIAS E INCAPACIDADES	30 de junho de 2010		30 de junho de 2011		30 de junho de 2012		Var.:% 2010-12		Var.:% 2011-12	
	Abrangidos	Pagamento	Abrangidos	Pagamento	Abrangidos	Pagamento	Abrang.	Pagam.	Abrang.	Pagam.
Aval. e Orientação Prof. de Pessoas com Deficiência	348	5.321,20	68	42.972,83	81	44.499,88	-76,7	736,3	19,1	3,6
Form. para Pessoas com Deficiência - Acções em Cooperação	4.307	5.827.319,11	1.411	3.482.933,58	1.473	5.238.567,12	-66,8	-10,1	4,4	50,4
Adaptação de Postos de Trabalho/Eliminação Barreiras Arquitectónicas	22	513.846,38	2	28.985,35	1	10.737,52	-95,5	-97,9	-50,0	-83,0
Apoio a Actividades Independentes		7.209,84		0,00		0,00		-100,0		-
Centro de Emprego Protegido	235	504.688,53	247	366.250,69	245	528.056,93	4,3	4,6	-0,8	44,2
Contrato de Emprego Apoiado em Entidades Empregadoras/Enclaves	164	78.882,92	144	28.391,67	136	98.460,22	-17,1	28,1	-5,6	246,8
Prémio de Mérito		114.037,14		1.576,43		0,00		-100,0		-100,0
Apoio à Colocação e Acompanhamento Pós - Colocação	998	6.526,51	1.056	205.556,68	598	245.907,24	-40,1	3.667,8	-43,4	19,6
OED Lisboa		86.251,01		104.874,88		0,00		-100,0		-100,0
Sistema de Atribuição de Produtos de Apoio	99	1.015.413,26		9.987,05		0,00	-100,0	-100,0		-100,0
Estágio de Inserção para Pessoas c/ Deficiências e Incapacidades	-	-	16	40.164,25	144	129.620,29	-	-	860,0	222,7
Contrato Emprego-Inserção p/ Pessoas c/ Deficiências e Incapacidades	-	-	12	58.321,42	424	419.609,50	-	-	3.433,3	619,5
Centros e Unidades de Reabilitação Profissional		81.000,00		0,00		842.984,49		940,7		-
Centros de Gestão Participada - Reabilitação	1.475	4.179.008,78	1.764	3.161.341,39	1.669	1.509.397,34	14,5	-63,9	-4,3	-52,3
Organismo Intermédio		36.692.226,06	4.916	8.231.587,70	6.200	1.272.408,28		-96,4	26,1	-84,5
TOTAL	7.648	48.109.710,74	9.635	15.762.903,92	10.991	10.340.248,81	43,7	-78,5	14,1	-34,4

Fonte: IEFP (2012)

Anexo B2.9 – Peso das actividades desenvolvidas pelas diversas ES no Reino Unido



Fonte: Social Enterprise Coalition (2009)

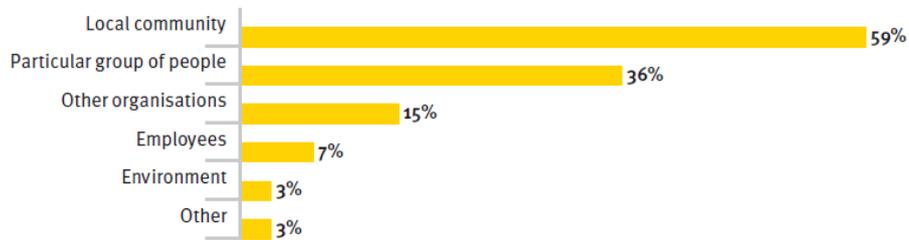
Anexo B2.10 – Características das WISE do Reino Unido

	Objectivos	Destinatários	Áreas de actuação	Características especiais
Worker Co-operatives	Criação e melhoramento do emprego	Pessoas mais desfavorecidas	Prestação de serviços ou bem-estar	Orientadas para o mercado
Community Businesses	Criar emprego e aumentar oportunidades	Desempregados de longa duração, jovens, minorias étnicas	Zonas rurais e/ou economicamente desfavorecidas	Negócios ou projectos pequenos de propriedade da comunidade local; geridos por voluntários
Social Firms	Promoção da igualdade no mercado de trabalho	Pessoas excluídas do mercado de trabalho	Produção de bens e serviços	50% do seu rendimento tem de resultar da venda de produtos e 25% da mão-de-obra tem de ser pessoas

				desfavoráveis
Intermediate Labour Market Organizations	Intermediário com o mercado de trabalho, provisão de emprego	Jovens desempregados	Meio ambiente, cuidado de crianças, trabalhos com a comunidade	Reconhecida capacidade de motivação
Quasi-state Social Enterprise (Remploy ¹⁰)	Promoção da igualdade ente cidadãos	Pessoas portadoras de deficiências graves	Criação de emprego	Promove a autonomia das pessoas com deficiência
Voluntary Organisations with Employment Initiatives	Provisão de emprego e formação	Pessoas excluídas do mercado de trabalho	-	Surge da iniciativas de várias organizações

Fonte: Spear (2001); Spear (2002)

Anexo B2.11 – Principais beneficiários das empresas sociais no Reino Unido



Fonte: Social Enterprise Coalition (2009)

¹⁰ Caso mais mediático deste tipo de WISE

Anexo B2.12 – Cumprimento dos critérios do EMES por parte das ES no Reino Unido

	Produção de bens e/ou prestação de serviços	Elevado grau de autonomia	Significante nível de risco económico	Uma percentagem mínima de trabalho assalariado	Objectivo de benefício da comunidade	Iniciativa parte de um grupo de cidadãos ¹¹	Tomada de decisão não baseada no capital detido	Participação activa das várias partes	Distribuição de lucros limitada
Worker Co-operatives	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Community Businesses	✓	Autonomia condicionada	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Social Firms	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Intermediate Labour Market Organizations	✓	Autonomia condicionada	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Quasi-state Social Enterprise (Remploy)	✓	✓	✓	✓	✓	Iniciativa do Governo	✓	✓	✓
Voluntary Organisations with Employment Initiatives	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Fonte: Spear (2002)

¹¹ A iniciativa de constituição destas ES pode partir também de entidades públicas

Anexo B2.13 – Evolução do número de membros e dos membros femininos no Banco Grameen entre 2002 e 2010

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Number of members (In millions)	2.48	3.12	4.06	5.58	6.91	7.41	7.67	7.97	8.34
Percent of women members	95.20%	95.44%	95.66%	96.27%	96.70%	96.85%	96.88%	96.79%	96.39%

Fonte: Adaptado de Grameen Bank (2012)

Anexo C – Entrevistas ao Dr. Gustavo Brito, promotor do Projecto Marias e dos projectos da Fundação EDP

Anexo C.1 – Entrevista no âmbito do Projecto Marias

Há algum exemplo concreto de empresa social que já está a ser posto em prática?

Há um primeiro - o Projeto Marias (www.projetoemarias.org) de que falei no seminário do IES. É criado por mim (com o apoio de mecenato da Fundação EDP), mas ainda enquanto pessoa externa à Fundação EDP: começou em 2010 na Cova da Moura (quando lá trabalhei a tempo inteiro), e dCEPois passou por um período de pausa para transformação (e profissionalização) em 2011 (com o meu mentorado, e o tal apoio da Fundação EDP).

O Projecto Marias beneficia de alguma isenção fiscal?

O Projeto não tem benefício fiscal. Aliás, não tem sequer estatuto jurídico próprio:

- As Marias são trabalhadoras por conta-de-outrem a cargo dos clientes particulares (suas entidades empregadoras);
- Há dCEPois a função agilizadora e de apoio do Projeto, oficializada num protocolo tripartido ente Maria, Cliente e a Pressley Ridge (a ONG que gere o Projeto no dia-a-dia).

O cliente paga mensalmente um só valor à Pressley Ridge, que dCEPois os distribui pelas várias entidades (Maria, Segurança Social, Seguradora). Retém também uma percentagem desse valor que serve para pagar os custos próprios. Porque o projeto não tem fins lucrativos, esse fee é reconhecido sob forma de donativo, do cliente para a Pressley Ridge, e portanto isento de IVA.

E porque o Projeto é uma actividade sem fins lucrativos no seio de uma instituição sem fins lucrativos, não há lugar a cálculo de IRC específico do Projeto. Há é que reflectir as receitas e custos de modo apropriado nas contas da Associação.

"Fintou-se", de modo legal, a ausência de estatuto para empresa social, portanto.

No caso de projecto dar lucro no final do ano, há lugar à distribuição de dividendos ou esse dinheiro é reinvestido no projecto?

Quanto a lucro, só há essa questão quando, espera-se daqui a 2 anos, o Projeto atingir no mínimo a escala de *breakeven*. Ele está desenhado para não ter lucro: a partir do *breakeven*, começam-se a "libertar" as Marias mais antigas e autónomas, para dar lugar a mais novas, e assim manter $\text{Receitas} = \text{Custo}$.

Claro, há sempre a (boa) possibilidade do Projeto crescer mais rápido do que o ritmo a que consegue autonomizar Marias, acabar (pelo menos temporariamente) por ter mais do que 62 Marias e portanto *excess revenue / profit*. Mesmo nesse caso não haverá distribuição de dividendos, já que há N maneiras de investir os lucros no próprio negócio com criação de valor (ex; prémios para as melhores Marias, remuneração do trabalho de formação das Marias que é hoje feito por voluntários, investimento necessário à expansão para novas cidades, etc).

Como funciona a relação entre as três entidades: Maria, Cliente e Pressley Ridge?

As Marias (como acontece com qualquer empregada doméstica) não são trabalhadoras indCEPendientes / a recibos verdes, são sim trabalhadoras por conta de outrem a cargo do cliente

- Todos os contratos/papéis entre Maria e Cliente são os mesmos que têm que ser celebrados em qualquer relação de trabalho doméstico: contrato de trabalho mais seguro de acidente de trabalho mais admissão na Segurança Social
- O papel do Projeto, no papel da Pressley Ridge (e para além do recrutamento, da avaliação, do coaching, etc) é receber os pagamentos do cliente, e distribuí-los pelas diferentes entidades (Maria, Segurança Social, Seguradora)
- O "fee" que é retido mensalmente - e que assegura a sustentabilidade do Projeto - é reconhecido para efeitos fiscais sob a forma de donativo do cliente para a Pressley Ridge já que se trata de uma iniciativa sem fins lucrativos (garantiu-se que esta retenção estava consistente com os estatutos da Pressley Ridge enquanto Associação sem fins lucrativos); no final do ano é passado um recibo de donativo igual a todos os montantes retido ao longo dos meses.

O cliente - como qualquer "patrão" particular de uma empregada doméstica - tem que, de acordo com a lei, informar ainda as Finanças dos salários pagos à Maria (para efeitos do IRS dela). Faz-se isso com o Modelo 10, em Fevereiro do ano X, para os rendimentos do ano X-1. Só o cliente enquanto entidade patronal o pode fazer, mas o Projeto ajuda enviando tudo já preenchido, prestes a entregar.

Situando-se o Projecto numa das zonas mais problemáticas de Lisboa, com elevados índices de desemprego e pobreza, com certeza que era de esperar que o este tivesse impacto nestes índices. Conseguiu? Como avalia o real impacto do projecto sobre as famílias das "Marias"? Existe algum estudo realizado, ou pensado, para tentar medir esse impacto?

Sim claro, sabe-se que Marias estão a receber e quanto pelo Projeto, bem como quanto se contribuiu para a Segurança Social, para a Seguradora, etc

Pedia à ONG que gere o Projeto para fazer o levantamento dos apoios sociais que as Marias recebiam antes de entrar no Projeto e que deixaram de receber entretanto por começarem a trabalhar para melhor aferir do impacto financeiro directo de as Marias passarem de beneficiárias líquidas a contribuintes líquidas. O levantamento dessa informação está algo demorado, mas *ongoing*.

Sou mais fã de medições de impacto que pequem por considerar só os impactos mais directos (e portanto ignorem impactos de 2ª e 3ª ordem - a lá SROI) mas que ganhem por serem particularmente objectivas e pouco manipuláveis. Por isso não advogaria estimativas como "impacto positivo na educação dos filhos e portanto na qualidade de vida da geração seguinte e poupança futura do Estado com essas famílias etc". Mas vou pedir em breve que se meça (ie, estime aproximadamente) quanto do orçamento familiar destas Marias está a vir do Projeto (em %) e o número de familiares que têm a seu cargo (para aferir da dimensão da população positivamente impactada)

Gostaria de ter esta informação a tempo de fazer um bom relatório de impacto (que vá para além das metas comerciais, financeiras e de empregabilidade - porque essas já estão a ser bem medidas e controladas mensalmente) no final do primeiro ano de actividade do Projeto (Novembro deste ano).

Anexo C.2 – Entrevista no âmbito dos projectos da Fundação EDP

As empresas sociais que estão a ser perspectivadas pela Fundação EDP seguirão um lógica totalmente empresarial mas substituindo o objectivo de maximização do lucro por um objectivo social, tal como proferido pelo Professor Yunus ou enquadrar-se-ão mais como uma entidade do terceiro sector?

Seguirão precisamente o primeiro modelo que descreves: "lógica totalmente empresarial mas substituindo o objectivo de maximização do lucro por um objectivo social".

É possível acompanhar os projectos da Fundação neste âmbito?

Espero que comeces a ouvir falar de nós daqui a alguns meses, quando os primeiros projectos começarem a vir à luz do dia....

Estamos a pensar talvez criar um blog e/ou website, onde documentamos a abordagem e vamos dando contas do que se está a passar em termos de sucessos e insucessos, aprendizagens, etc. Mas não está nada ainda definido.

Relativamente aos projectos da Fundação EDP prevê-se que eles se destinem a que sectores de actividade? Qualquer sector onde seja identificado um problema social ou por outro lado sectores onde a fundação tem vantagens comparativas para actuar?

Não há restrições ao nível do sector de actividade ou do problema social a ser "atacado" - "vale tudo". Isto é, é mais importante que a ideia cumpra a nossa definição de negócio social e pontue bem nos nossos critérios de avaliação, tanto do lado "*business*" como do lado "social".

E se analisar esses critérios verá que aspectos como "ser um problema social que afecta gravemente muitas pessoas" ou "ser um problema social com tendência de crescimento e agravamento" são importantes.

Dois comentários mais:

1)

- Temos uma lista / um mapa de problemas sociais (em actualização contínua) que nos serve de inspiração e, de facto, algumas ideias têm surgido de "olhar" para essa parede e debater problemas específicos durante um tarde;
- No entanto não trabalhamos numa lógica de encomenda; isto é, não partimos de um dado problema no sentido de encontrar necessariamente uma solução para ele;
- Trata-se mais de um processo quase-caótico em que tanto podem surgir ideias por olhar/analisar problemas sociais (ie, "da esquerda para a direita"), como podem surgir ideias por olhar/analisar necessidades comercialmente insatisfeitas e só depois pensar qual é o problema social a ser resolvido (ie, "da direita para a esquerda").

2)

- Em caso de desempate entre duas ideias (ie, imaginemos que há duas ideias fantásticas em que queremos "pegar", mas só temos capacidade para uma), claro que um critério adicional como "fit com as prioridades / DNA da Fundação EDP" pode eventualmente desempatar;
- ex: se uma dessas duas ideias tiver a ver com "combater o desperdício" ou com "acesso à energia" é natural que seja olhada com olhos ainda mais abertos;

- no entanto acho que esses casos de desempate "técnico" serão mais uma pequena minoria do que a regra; a maioria das ideias serão priorizadas pelo mérito próprio (ie, são mesmo vencedoras?) e menos pela natureza dos problemas que "atacam".

Prevê-se alguma possibilidade desses negócios sociais surgirem da iniciativa de empresas privadas, disponíveis a utilizar o seu *know-how* na constituição de empresas com objectivos sociais em vez da maximização do lucro?

Claro que sim: seriam excelentes notícias (pelo *know-how* de gestão que têm) se negócios sociais surgissem no seio de empresas "*for profit*" - tomando-se por exemplo unidades de negócio (ou mesmo *spin offs*)?

Não estamos no presente a cocriar nenhum negócio social cuja ideia original tenha surgido numa empresa "*for profit*", mas andamos à procura de empresas privadas que "adoptem" alguns modelos de negócio social por nós criados mas que ainda não têm "família adoptiva" (procuramos empresas que actuem na mesma área que o negocio social / tenham *know-how* específico a aportar / tenham fit estratégico com a ideia / etc)

Gosto particularmente da ideia do sector privado passar a gerir também negócios sociais: embora hajam limitações a considerar (a nível de incentivos, de enfoque, etc), acho o sector privado à partida e em média mais bem preparado para gerir negócios sociais que o sector social (por causa da componente "*business*"); mas o que ando mesmo à procura é de soluções híbridas, que consigam ter o melhor dos dois mundos...
Impossível? Acho que não.

E vão restringir a projectos nacionais ou pensam actuar a nível internacional?

Quanto à vertente internacional, confesso que ainda não pensei nela a fundo. Por um lado, digo "*why not?*". Por outro lado, tenho que reconhecer que é natural - pelo menos neste 1º ano de actividade - que o enfoque seja nacional. Até porque temos uma equipa limitada (de 3), e como queremos acompanhar a implementação dos negócios *in loco* e "*hands on*", a distância de países estrangeiros (ex, PALOP?) pode ser muito limitativa.