



Observatório do Emprego e Formação Profissional

CONFERÊNCIA NACIONAL

Economia Social e Promoção de Emprego

RELATÓRIO

16 NOV. 2006
POLO TECNOLÓGICO
LISBOA



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Social Europeu





Ficha Técnica

Maria dos Anjos Almeida

Sandra Nunes

Susana Pais

Teresa Pina Amaro

Edição

Observatório do Emprego e Formação Profissional

Rua Castilho, 24 – 8º

1250-069 Lisboa

Tel.: 21 310 87 69

Fax: 21 310 87 67

<http://www.oefp.pt>





ÍNDICE

0.	<u>Enquadramento</u>	3
1.	<u>Abertura</u> – Presidente do OEFP	4
2.	A ECONOMIA SOCIAL FACE AO MERCADO	6
2.1.	<u>Estratégia Empresarial</u> Prof. Doutor Albino Lopes	6
2.2.	<u>O Empreendedorismo Social</u> Dr.ª Sílvia Ferreira	9
3.	A ECONOMIA SOCIAL FACE ÀS POLÍTICAS PÚBLICAS	33
3.1.	<u>Os dinamismos locais e comunitários e a criação de emprego</u> Prof. Doutor Roque Amaro	33
3.2.	<u>O emprego e a capacitação</u> Dr. Acácio Catarino	36
4.	A ECONOMIA SOCIAL E A CRIAÇÃO DE EMPREGOS	40
4.1	<u>Perspectivas de evolução</u> Dr. Canaveira de Campos	40
5.	<u>Debate</u>	50
6.	<u>Encerramento</u> – Ministro do Trabalho e da Solidariedade Social	54

Lista de Presenças



A ECONOMIA SOCIAL FACE AO MERCADO – O EMPREENDEDORISMO SOCIAL

MESTRE SÍLVIA FERREIRA

Introdução

O declínio do emprego industrial, patente nos números elevados de desemprego estrutural e de sub-emprego é um dos factores para a reemergência do interesse no terceiro sector, ou seja, daquela área de iniciativas e organizações de adesão voluntária e relativamente formalizadas, que não são controladas por terceiros nos seus órgãos internos de governação, que não têm como objectivo principal o lucro e que fornecem bens e serviços considerados de interesse colectivo.

Mais recentemente, e igualmente no contexto das transformações do Estado-Providência keynesiano ou do Estado desenvolvimentista, consoante a região do globo, surgiu o conceito de empreendedorismo social, referente à actividade de indivíduos ou grupos sociais – os empreendedores – ou de organizações – as empresas sociais.

Ao contrário do que acontece com o termo inglês e o termo francês, social entrepreneur ou entrepreneur social, a tradução para português é complicada pelo facto de termos à nossa disposição dois termos possíveis – o empresário social e o empreendedor social. De facto estes dois termos coexistem com significados diferentes em Portugal. A primeira discussão é a da profissionalização da gestão das organizações. A segunda é a da própria génese das organizações e dos agentes que estão na sua emergência e desenvolvimento.

São dois aspectos que se colocam com intensidade à medida que o terceiro sector ganha um papel central no contexto de três tipos de transformações:

- Transformações do Estado-Providência e da lógica de actuação das políticas públicas;
- A transformação da sociedade industrial e da natureza do trabalho;
- A transformação das fronteiras que separam público, privado, lucrativo e não lucrativo, que reflecte processos mais amplos associados às próprias transformações na modernidade.





Assim, como pano de fundo começo por reflectir sobre a relação entre terceiro sector e emprego no que toca à dissociação entre a centralidade do trabalho enquanto estruturador da cidadania e das identidades e o emprego disponível.

Discuto a emergência da popularidade do termo de empreendedor social como sintomática das transformações contemporâneas quer no que se refere à emergência de novos problemas sociais quer aos novos modos de resolver essas questões sociais.

Oriento esta comunicação para dois aspectos que emergem nas discussões sobre o empreendedorismo social. Um relacionado com o papel das políticas públicas na promoção do empreendedorismo social, outro voltado para a gestão interna das organizações, discutindo em especial as especificidades desta e os desafios que se colocam relativamente à sua profissionalização.

O terceiro sector e o emprego

Na Holanda o trabalho no terceiro sector, incluindo remunerado e não remunerado, representa 14,5% da população activa. Na Irlanda, Bélgica e EUA, cerca de 10%. Nos países escandinavos, França e RU, entre 7 e 8%. Segundo o mais recente estudo realizado em Portugal, o terceiro sector representa 4,2% da população economicamente activa, o que, apesar de tudo, está abaixo da média dos países desenvolvidos (7,4%)¹. A tendência é para o crescimento da sua importância, pois as áreas de actuação de um grande número de organizações do terceiro sector, a dos serviços pessoais, são uma das que apresentam sinais de crescimento em termos de emprego.

Desde os anos 1980 que autores europeus propuseram o terceiro sector como uma das soluções que, articulada com outras, poderia contribuir para a solução do problema do declínio do emprego. Por exemplo, para Lipietz, em 1984, o terceiro sector seria um cúmplice essencial na manutenção do compromisso do Estado-Providência com o pleno emprego. Lipietz (1984) propunha que os recursos públicos gastos em subsídios e benefícios fiscais destinados a promover a manutenção do emprego por parte de empresas lucrativas fossem canalizados para organizações do terceiro sector, separando assim as lógicas da economia mercantil das da economia social. Nos anos 90, o autor americano Jeremy Rifkin, no seu livro *The End of Work*, popularizou a ideia que o terceiro sector teria

¹ Ver os resultados do *Comparative Nonprofit Sector Project* da Universidade *Johns Hopkins*.





a capacidade de desenvolver actividades em áreas onde nem o sector mercantil nem o Estado estão interessados ou já não conseguem actuar, contribuindo para a redução do emprego (Rifkin, 1995).

Em 2000, no âmbito da acção piloto “Terceiro Sistema e Emprego”, a Comissão Europeia deu ênfase à ideia de que o terceiro sector, melhor dizendo, o terceiro sistema, pode ter um papel essencial na resolução do problema do emprego estrutural. O projecto europeu desenvolvido pelo CIRIEC no âmbito desta acção-piloto propôs uma definição de terceiro sistema como aquele constituído por associações, cooperativas, mutualidades e fundações que possuem trabalho remunerado (CIRIEC, 2000) e analisou o contributo destas organizações para o emprego. A discussão europeia sobre as empresas sociais adicionou às características que tipificam as organizações do terceiro sector a existência de trabalho remunerado, dando assim ênfase ao contributo destas organizações para o emprego (Borgaza e Defourny, 2001). Assim, as empresas sociais são definidas como possuindo as seguintes características (Defourny, 2001: 16-18):

- Terem o objectivo explícito de beneficiar a comunidade;
- Partirem de uma iniciativa de um grupo de cidadãos;
- Não estar o poder de decisão na organização baseado na propriedade do capital;
- Possuírem uma natureza participativa que envolve as pessoas afectadas pela actividade;
- Terem uma distribuição de lucros limitada;
- Existir nelas uma actividade contínua de produção/venda de bens e/ou serviços;
- Possuírem um elevado grau de autonomia em termos de gestão;
- Existir um nível de risco económico significativo assumido pelos seus fundadores;
- Haver uma quantidade mínima de trabalho assalariado na organização.

Mas, para além desta função de absorver o desemprego criado pela incapacidade do Estado e do sector lucrativo em gerar emprego, há outro contributo importante do terceiro sector que é o de reinventar a própria noção de trabalho, através da revalorização do trabalho que não ocorre estritamente no contexto da relação salarial, como é o caso do trabalho voluntário.

Neste sentido, o terceiro sector pode ser a base de desenvolvimento de uma reconfiguração da noção de trabalho, valorizando no mesmo plano o trabalho socialmente útil e o trabalho remunerado, articulando a lógica de cidadania pelo trabalho através de



relações formais de emprego com a lógica do trabalho socialmente útil. Abre-se, assim, todo um campo para a valorização de novas actividades, novas formas de trabalho e novas relações laborais que poderão ajudar a reinventar a noção de trabalho e o seu sentido nas sociedades actuais.

O empreendedorismo

Existem duas abordagens gerais à noção de empreendedorismo que gostaria aqui de colocar como pano de fundo para a discussão e compreensão do significado contemporâneo de empreendedorismo. Por um lado o empreendedorismo pode ser visto no contexto das condições que permitem ou não a emergência de situações de mudança no *status quo*. Assim, Simmel (1950) apontava o papel dos estrangeiros na ruptura com práticas tradicionais e Lipset (1970) referia-se a dificuldade que o familismo e o particularismo dos países católicos colocavam à emergência do empreendedorismo. Porém, a abordagem contemporânea e mais tributária do pensamento de Schumpeter (1934) e tende a sublinhar o papel do indivíduo como protagonista de processos de mudança.

Como notam Hwang e Powell (2005) o que tem de novo a recente popularidade do conceito de empreendedorismo é a tónica que é colocada no indivíduo, em que se encara o empreendedorismo não tanto como um processo mas como uma característica de indivíduos agindo racional e intencionalmente. Assim sendo, o empreendedorismo torna-se algo desvinculado das condições estruturais e algo que pode ser ensinado. Isto, claro, para não mencionar as teorias que associam o empreendedorismo a um conjunto de características psicológicas associadas a capacidades inatas.

Em meu entender, ainda que frequentemente se caia no excesso de considerar o indivíduo isoladamente quer da(s) comunidade(s) quer das suas relações sociais, numa visão que faz depender apenas das competências individuais a capacidade empreendedora, esta perspectiva tem, todavia, o mérito de apontar para a possibilidade de transformação nas condições de vida de indivíduos ou grupos. Assim, gostaria de propor uma articulação entre estas duas visões do empreendedorismo considerando que, se por um lado existem constrangimentos sociais que ultrapassam a capacidade de acção de indivíduos ou grupos no sentido da mudança, por outro lado existe da parte de indivíduos ou grupos capacidade de mudança das condições estruturais das situações em que estão envolvidos. Nem as primeiras são totalmente fechadas, antes apresentando várias possibilidades de acção, nem os segundos possuem uma capacidade ilimitada de acção, independente dos



constrangimentos existentes e das suas próprias capacidades e perspectivas acerca desses constrangimentos.

O empreendedorismo social

Tendo a sua utilização inicial ocorrido no contexto da actividade económica e, em especial, dos processos de desenvolvimento económico desencadeados pelos agentes da economia convencional, o termo empreendedorismo extravasou da área económica para a área da política – “policy entrepreneur” – para a área da mudança institucional – “institutional entrepreneur” – e para a área social – “social entrepreneur”. O que em todas estas utilizações se enfatiza é o papel de indivíduos e grupos na mudança de instituições, políticas, condições sociais, etc. Assim, os empreendedores são não apenas empresários com uma ideia nova mas também políticos, profissionais e peritos e activistas. Para além disso, os empreendedores já não são só os capitalistas com recursos e acesso a oportunidades – os empreendedores de Schumpeter – mas também os indivíduos e comunidades motivados pela necessidade – os micro-empreendedores². Em todo o caso, estes micro-empreendedores não resolvem só o seu problema mas, ao fazê-lo, contribuem para o desenvolvimento local e para o desenvolvimento económico³.

Identifico pelo menos quatro significados de empreendedorismo social que variam em relação a consideração do peso que as actividades no mercado devem possuir, a natureza da mudança que é imprimida e o contexto em que se desenvolve a actividade empreendedora.

- Existe uma versão mais mercantil que, centrando-se mais no funcionamento das organizações, enfatiza a busca de rendimentos a partir da actuação no mercado, os quais são usados para prossecução de uma missão social. A prioridade dada à geração de rendimentos para a resolução de problemas sociais. Esta versão está mais próxima das perspectivas sobre a empresa social nos EUA onde a participação no mercado é vista como um meio de resolver problemas sociais (Young, 2003). Está também presente na perspectiva de que em face da crise do Estado-Providência torna-se necessário recorrer ao mercado como fonte de

² Distinção patente no *Global Entrepreneurship Monitor*. Ver dados para Portugal.

³ Relatório das Nações Unidas de 2004, *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor* <http://www.undp.org/cpsd/report/index.html>





recursos, como e o caso da Demos, uma organização “think thank” sediada em Londres (Leadbeater, 1997).

- Há outra versão que enfatiza igualmente a perspectiva organizacional, mas que também enfatiza a inovação. É o caso da perspectiva europeia que associa o empreendedorismo à criação de empresas sociais. Diferentemente da perspectiva anterior, as empresas sociais não são inovadoras por desenvolverem actividades comerciais mas, sim, por proporem novas formas organizacionais ou novas soluções para os problemas (Borgaza e Defourny, 2001). Na reflexão sobre o empreendedorismo social e a empresa social é mais frequente encontrar a linha de demarcação tipicamente europeia entre economia voltada para as actividades que têm por objectivo a apropriação individual do lucro, e a economia social onde esse lucro (quando existe) é apropriado colectivamente. Levesque (2002), um dos autores próximos desta perspectiva, distingue empreendedorismo capitalista, por um lado, e empreendedorismo social e colectivo, por outro, referindo-se o primeiro à acção individual no sentido em que Schumpeter o colocou. O empreendedorismo social e o colectivo baseiam-se na inovação, a qual surge para dar resposta a necessidades não satisfeitas ou a novas formas organizativas. No que se refere à distinção entre estes dois tipos de empreendedorismo, enquanto o social está associado ao desenvolvimento de projectos de indivíduos ou de comunidades não necessariamente envolvidos numa organização e tendo em vista o interesse geral, o empreendedorismo colectivo está associado ao desenvolvimento de um projecto colectivo que traduz os valores desse mesmo colectivo.

- Uma terceira versão, mais individualista, associa sustentabilidade económica e impacto de larga escala, enfatiza a inovação social e considera virtuosa a mistura de métodos vindos do sector dos negócios e do sector da filantropia. Nesta versão não é a busca de rendimentos que define o empreendedorismo social, podendo mesmo existir actividades fora do mercado. Gregory Dees, um dos seus protagonistas, descreve o empreendedor social como agente de mudança no sector social ao:
 - Adoptar uma missão para criar e manter valor social (e não apenas valor privado);
 - Reconhecer e procurar obstinadamente novas oportunidades para servir essa missão;



- Empenhar-se num processo contínuo de inovação, adaptação e aprendizagem;
 - Agir com ousadia sem estar limitado pelos recursos disponíveis no momento; e
 - Prestar contas com transparência às clientelas que servem e em relação aos resultados obtidos.
- Numa quarta versão de empreendedorismo social o que está em causa e a inovação sistémica, centrando-se na identificação de novas soluções para a resolução de problemas sociais, frequentemente associadas a transformações sistémicas. Esta versão parece ter maior enquadramento nas reflexões sobre o desenvolvimento nos países do Sul. Assim, Bill Drayton, dirigente de uma associação internacional dedicada a promover o trabalho dos empreendedores sociais refere: “os empreendedores sociais não se contentam apenas em dar o peixe ou a ensinar a pescar” (Ashoka, 2004). Esta versão valoriza o impacto global das inovações. Refere um dos seus autores:

O teste de sucesso do empreendedorismo no mundo dos negócios é a criação de negócios viáveis e em crescimento, frequentemente incorporados na sobrevivência e expansão de uma organização comercial. Em contraste, o teste do empreendedorismo social pode ser uma mudança na dinâmica e sistema sociais que criaram e alimentaram o problema e a organização criada para resolver o problema pode tornar-se menor ou menos viável à medida que vai tendo sucesso (Alvord, Brown e Letts, 2002: 3).

O empreendedor social e o desafio da profissionalização

Gostaria agora de me reportar ao empreendedor social ou ao empresário social para focar os desafios que se colocam à profissionalização destes agentes de mudança. Os empresários sociais, ou empreendedores sociais, tendem a actuar em situações de grande complexidade no contexto de um ambiente crescentemente exigente que põe em causa as formas de actuação tradicional e mesmo o papel que os dirigentes de organizações do terceiro sector possuíam (Borgaza e Solari, 2001; Anheier, 2000).

Em todos os casos, o modelo de empreendedorismo e de gestão do sector da economia convencional não parece responder às necessidades específicas da economia social. A complexidade a que me reporto prende-se, por um lado, com as próprias características das organizações do terceiro sector e, por outro lado, com as transformações no Estado-





Providência e das actividades tradicionais do Estado e do mercado, para além de outras que nos habituámos a designar como globalização (ou globalizações) e que recobre processos tão vastos como deslocalização de empresas, dependência das economias nacionais de processos supranacionais, emergência de organizações supranacionais com importantes papéis de governação nos territórios dos Estados, intensificação das relações sociais entre as diversas partes do globo, homogeneização cultural e emergência de particularismos e nacionalismos, pobreza global, impactos globais de problemas ambientais, nova centralidade das escalas sub-nacionais de intervenção das políticas, emergência de novos movimentos sociais, novas solidariedades e novas questões identitárias, etc, etc.

Ao nível local são suficientemente desafiadores das capacidades das organizações do terceiro sector as transformações das políticas públicas que exigem um envolvimento cada vez maior do sector nas políticas e na resolução dos problemas sociais em parceria com actores sociais do Estado e do mercado. Porém, da parte dos agentes do Estado também há a consciência que para as organizações e seus actores desempenharem estes novos papéis elas necessitam de se qualificar.

O perfil do empresário/empreendedor social

As especificidades das organizações da economia social ou do terceiro sector moldam o papel do empreendedor social ou, melhor dizendo, do empresário social, tido como o agente, ou agentes, que no seio das organizações está ligado à criação e desenvolvimento do projecto da organização. Aqui, a fronteira entre o empresário social – que pode ser interpretado como aquele que nas organizações ocupa a posição de gestor – e o empreendedor – interpretado como aquele que promove actividades de interesse colectivo –, é fluida. Tanto mais que, muitas vezes, esse mesmo empresário esteve ligado à génese da organização, portador de um projecto pessoal ou envolvido num projecto colectivo.

O empresário social poderá ser então entendido como o empreendedor que no quadro de uma organização promove actividades inovadoras de interesse colectivo. Como Levesque (2002) chama a atenção, a organização tem impacto nos contornos da actividade do empresário social. Para além disso, pela sua estrutura jurídica, nomeadamente em termos da sua lógica de governação e pelo tipo de propriedade (Enjolras, 2002), pelas áreas e lógicas de actuação (frequentemente no âmbito do bem-estar e da luta contra a exclusão social), pelo tipo e diversidade de *stakeholders* (trabalhadores, associados, voluntários,





utilizadores, agencias públicas, empresas, comunidades) as organizações da economia social e do terceiro sector apresentam especificidades que marcam o perfil de emprego do empresário social.

Para além disso, as organizações do terceiro sector, em especial quando a sua estrutura organizativa e associativa ou cooperativa é um espaço de mediação entre as necessidades individuais e a esfera pública, ou seja, são o espaço onde os problemas privados se transformam em problemas públicos.

Estas características marcam um espaço onde o tipo de liderança tende a assumir um carácter dialógico, no sentido em que não só a organização é um espaço que articula várias racionalidades divergentes, provenientes das exigências dos seus *stakeholders* como o empresário social se encontra no pólo de convergência destas diversas racionalidades, servindo muitas vezes de agente articulador. Neste sentido, a sua actividade pode ser descrita como a do empreendedor institucional, aquele cuja actividade enquanto “construtor de instituições” é produzir consensos, criar narrativas que induzem a colaboração entre as pessoas apelando a sua identidade e aos seus interesses (Hwang e Powell, 2005).

Num estudo europeu sobre o perfil de emprego do empresário social este foi identificado como aquele que possui um papel executivo estando, ao mesmo tempo, ligado à tomada de decisão. Trata-se, pois, de uma função que parece equivaler a uma tendência crescente para a profissionalização da gestão e que assume uma pluralidade de formas possíveis ao longo do ciclo de vida da organização. Num estudo levado a cabo no âmbito do projecto da Universidade Cooperativa Europeia concluiu-se que o lugar específico ocupado pelo empreendedor social numa organização é muito variável, tal como a sua trajectória:

- Não existe um lugar formal de director executivo mas um membro da direcção assume este papel;
- Vários membros da direcção repartem entre si funções executivas em sectores específicos;
- Um membro da direcção vem a assumir o papel de director executivo remunerado;
- O director executivo contratado para o efeito vem a ocupar um lugar na direcção;
- O director executivo não chega a ocupar cargos na direcção apesar de se manter muito próximo desta.



De qualquer modo, foram identificadas neste papel as seguintes características (Ferreira, 2005):

- A existência de uma dupla prestação de contas, perante a direcção enquanto gestores, perante os *stakeholders* enquanto decisores;
- Um papel de interface entre a direcção e os trabalhadores;
- Um conhecimento profundo quer dos objectivos estratégicos da organização quer do seu funcionamento;
- Uma forte posição de poder resultante do papel de intermediação.

No que se refere às actividades, foram identificados 4 grandes blocos que tipificam as actividades destes agentes (UCE, 2003):

- *Vigilância estratégica e promoção* – actividades relacionadas com o acesso, organização e difusão da informação, em contacto com uma multiplicidade de actores internos e externos;
- *Definição interactiva das orientações da organização* – actividades relacionadas com a definição dos objectivos estratégicos e princípios da organização em colaboração com a direcção e em contacto com uma pluralidade de actores internos e externos. Os objectivos e princípios são concretizados na definição e planeamento do funcionamento, actividades e projectos e no estabelecimento de canais de participação;
- *Organização, acompanhamento e supervisão das actividades e projectos da organização* – em colaboração sobretudo com os quadros técnicos da organização e outros trabalhadores, acompanhando o desenvolvimento de actividades e projectos e a situação financeira da organização;
- *Gestão dos recursos humanos* – actividades relacionadas com a supervisão ou gestão directa de carreiras, remunerações, qualificação e formação profissional e relações de trabalho em geral.

Em relação às características do empresário social, que nos levam a falar do emprego do activista, foram identificados (Ferreira, 2005):

- Uma auto-representação enquanto gestores diferentes dos das empresas lucrativas, não apenas pelas particularidades das organizações que gerem mas



também por características de perfil, frequentemente moldadas pelo seu percurso na organização ou no sector;

- Um forte paralelismo entre a trajectória da organização e a do empresário social e entre a missão da organização e a do empresário social;
- Uma trajectória profissional accidental, em especial no que toca à situação que actualmente ocupam;
- O envolvimento em actividades no âmbito da economia social ou, mais genericamente, em actividades associativas anteriores à entrada para a organização, as quais se reconhecem ter tido um papel importante em termos de formação e sensibilização;
- Formação técnica elevada, no âmbito ou não do ensino formal, em áreas de actividade centrais para a organização, e conhecimentos na área da gestão adquiridos quer pela prática quer pela frequência de formações especializadas.

Reportando-me aos aspectos específicos das organizações com impacto na gestão salientaria:

- A lógica de benefício colectivo sobrepondo-se à realização de lucro e os desafios associados àquilo a que se chama “double bottom line” de garantir a sustentabilidade e autonomia financeira e ao mesmo tempo prosseguir os objectivos de satisfazer as necessidades dos grupos sociais que representam;
- A lógica de desenvolvimento comunitário, frequentemente associada à multiplicação de actividades visando a resolução de problemas e exigências de características multidimensionais;
- A existência de uma grande diversidade de *stakeholders* com exigências muito diversas relativamente à organização (financiadores, associados, utilizadores, público, parceiros, fornecedores, trabalhadores, voluntários), em especial a necessidade de conciliar os interesses dos financiadores e dos utilizadores, e de gerir as exigências paralelas das diversas fontes de recursos (financeiros, voluntariado, legitimidade);
- A ideia de uma identidade comum no contexto do ramo de actividade ou do terceiro sector em geral, identidade essa marcada frequentemente pela noção de que se trata de entidades diferentes relativamente ao sector lucrativo ou ao Estado e que



contribui para a constituição de uma filosofia de cooperação em alternativa à de competição.

Finalmente, saliento ainda dois aspectos que remetem para o papel específico do empresário social e as tensões que articula nas sociedades contemporâneas⁴:

- *A tensão entre o voluntário e o profissional*, não apenas no que se refere à incorporação do trabalho voluntário na organização mas também no que se refere à conciliação entre as culturas profissionais dos técnicos e a cultura dos dirigentes. Trata-se de uma tensão que se acentua com a pressão para a profissionalização das organizações em resultado das crescentes exigências associadas quer às fontes de recursos quer à regulação estatal. O empresário social não só gere esta tensão por ser intermediário privilegiado na comunicação interna e na comunicação entre os *stakeholders* externos e a organização como incorpora esta mesma tensão dada a natureza do seu próprio papel;
- *A tensão que resulta da articulação de espaços e tempos plurais* no interior da organização, enraizada no local mas relacionando-se nos níveis nacionais e supranacionais, sendo portadora de um projecto de transformação social de médio e longo prazo, mas gerindo as necessidades de sobrevivência imediatas. Frequentemente, o empresário social está presente nestas diversas arenas, desempenhando nestas diferentes papéis. De interlocutor local com as necessidades dos utilizadores e das comunidades e de interlocutor com as políticas do Estado ou dos parceiros supranacionais e das redes de actores e movimentos sociais. De gestor do quotidiano organizacional e de activista que inscreve a sua organização num determinado projecto de sociedade.

O empreendedorismo social e as políticas

Numa análise dos dados do projecto internacional da Johns Hopkins podemos identificar vários grupos de países consoante as características do terceiro sector, em termos de área de actividades, tipo de financiamento e emprego:

⁴ A existência de tensões no âmbito das organizações do terceiro sector foram identificadas por Evers (1995) que as colocou na esfera publica, um espaço intermédio entre o Estado, o mercado e a comunidade, articulando diferentes racionalidades quer da agencias e organizações destes três pólos quer das existentes na esfera publica. Para uma discussão do impacto destas tensões na gestão ver Cabral, 2003.



- O grupo dos países escandinavos, onde o terceiro sector está mais presente nas actividades ditas expressivas, ou seja, culturais e recreativas e de militância (paz, ambiente, direitos das mulheres, direitos humanos, direitos sexuais, etc.), os recursos provêm sobretudo de receitas próprias (quotizações, participações dos utilizadores e vendas) e o peso do trabalho voluntário é muito elevado;
- O grupo dos países da Europa do Sul e dos países do modelo liberal como os EUA e a Austrália, onde o terceiro sector tem um peso muito elevado nas actividades sociais, como a educação, saúde, serviços sociais, desenvolvimento local e habitação. Nestes países o financiamento através de quotizações e vendas aproxima-se (Portugal e Espanha) ou ultrapassa os 50%. O que distingue os países da Europa do Sul dos países do modelo liberal é possuírem um sector mais reduzido. O voluntariado tem um peso menos significativo do que no grupo anterior, destacando-se Portugal como o país de entre todos onde o voluntariado tem menos importância (o que, por outro lado, sublinha a sua importância no que se refere ao emprego);
- O terceiro grupo é bastante heterogéneo mas tem como denominador comum o forte peso do sector na provisão de serviços sociais e uma importância significativa do financiamento público. Ainda assim destaca-se a França e o Reino Unido onde as actividades ditas expressivas, os recursos provenientes de filantropia e o voluntariado adquirem uma relativa importância entre os restantes do grupo (Alemanha, Holanda, Bélgica e Irlanda).





Actividades, Financiamento e Trabalho no Terceiro Sector⁵

Pais	Serv. Soc., Saúde, Hab., Des..	Activ. Expressivas	Governo	Financia m. Filantropia	Vendas	% FT na pop. activa.	Voluntários % FT
França	55.9	36.9	57.8	7.5	34.6	7.6	48.7
RU	61.9	31.7	46.7	8.8	44.6	8.5	42.4
Alemanha	61.0	25.8	64.3	3.4	32.3	5.9	39.0
Holanda	74.6	22.1	59.0	2.4	38.6	14.4	35.4
Bélgica	85.6	12.1	76.8	4.7	18.6	10.9	21.1
Irlanda	85.0	11.9	77.2	7.0	15.8	10.4	20.2
EUA	78.8	14.9	30.5	12.9	56.6	9.8	35.7
Espanha	71.1	24.1	32.1	18.8	49.0	4.3	34.9
Australia	66.8	27.0	31.2	6.3	62.5	6.3	30.2
Italia	62.5	28.1	36.6	2.8	60.6	3.8	39.5
Portugal	59.0	18.0	40.0	12.0	48.0	4.0	29.0
Finlândia	42.6	50.1	36.2	5.9	57.9	5.3	52.8
Noruega	35.5	48.1	35	6.9	58.1	7.2	61.1
Suécia	22.6	57.8	27.8	9.1	62.3	7.1	71.8

O que estes dados nos deixam perceber é que o terceiro sector não está, na maioria dos países, dependente do Estado. Pelo contrário, gera recursos provenientes de várias fontes o que, a par com a natureza das suas actividades, o tornou um parceiro do Estado-Providência (e também da sua retracção, em alguns casos) e, actualmente, um dos protagonistas nas transformações do Estado-Providência.

Tendo em conta os estudos sobre o empreendedorismo social, refiro-me aqui a alguns dados, retirados do *Social Entrepreneurship Monitor* que têm meramente um efeito ilustrativo pois

⁵ Elaborado a partir de dados do Comparative Nonprofit Sector Project (<http://www.ihu.edu/%7Ecnpl/>). E, todavia, necessário tomar estes dados com alguma cautela dadas não só as diferenças nacionais relativamente as classificações do sector mas também por dizerem respeito a anos diferentes. Por exemplo, os estudiosos europeus têm criticado este Projecto por tender a excluir um número muito elevado de cooperativas e mutualidades (Evers e Laville, 2004). E, todavia, um Projecto muito importante pois foi o primeiro a tentar mapear quantitativamente o sector não lucrativo no mundo.



referem-se ao Reino Unido (Harding, 2006). Eles são interessantes para uma reflexão acerca do papel do empreendedorismo nas sociedades actuais e do impacto nas políticas. Trata-se de um inquérito feito a indivíduos que estão a desenvolver ou já a gerir projectos ou empresas cujos objectivos são sociais ou de interesse da comunidade local e onde os rendimentos são reinvestidos na actividade. Incluem-se, assim, não só os indivíduos que estão a iniciar actividades ou projectos sociais mas também aqueles que, estando já enquadrados em organizações, são protagonistas no desenvolvimento destes projectos. No Reino Unido, o empreendedorismo social envolve 3,2% da população em idade activa, o que é metade do empreendedorismo convencional (6,2%).

Assim, há que destacar, em primeiro lugar, que os empreendedores sociais tendem a adoptar as formas organizacionais tradicionais do terceiro sector. As actividades dos empreendedores sociais incidem sobretudo nas *charities* e nas organizações não lucrativas (de 75,8 a 87,4% da fase inicial para a fase de maturidade), sendo as restantes cooperativas (2,6%), iniciativas em nome individual (3,7%), parcerias (4,5%) e empresas de responsabilidade limitada (8,8%), sobretudo na fase inicial.

No que se refere aos territórios onde o empreendedorismo social está mais desenvolvido verifica-se que é nas regiões rurais em detrimento das regiões urbanas e nas regiões mais pobres relativamente às regiões mais afluentes. No que se refere à comparação com o empreendedorismo convencional, o empreendedorismo social prevalece nas mulheres, nos jovens – especialmente no que se refere ao lançamento de iniciativas –, nos estudantes a tempo inteiro, nos reformados, nos portadores de deficiência e nos desempregados sem direito a subsídio. Em suma, dá respostas que o sector da economia convencional não consegue dar, pois abrange sectores e grupos sociais mais afectados pelo desemprego ou pela adversidade. Claro que Seria interessante saber até que ponto o empreendedorismo social entre grupos com maiores dificuldades de acesso ao mercado de trabalho resulta das chamadas políticas de workfare levadas a cabo neste país. Sabe-se apenas que das iniciativas identificadas, 51,6% das iniciativas com menos de 42 meses (*baby business*) possuem mais de 50% de rendimentos provenientes de fontes públicas, evoluindo para 37,5% das iniciativas estabelecidas dependentes de fundos públicos. Do total das iniciativas, 46,4% tem mais de 50% do rendimento dependente do mercado através de vendas.





Alguns indicadores parecem poder indicar efeitos positivos que as políticas podem ter no empreendedorismo social:

- O empreendedorismo social surge com maior incidência em pessoas com ensino superior, com grande incidência ao nível do mestrado;
- O empreendedorismo social surge com maior relevância entre pessoas que tiveram formação para o empreendedorismo;
- Os empreendedores sociais que consideram ter competências para o desenvolvimento de iniciativas são 70,6%, contra 91,8% dos empreendedores convencionais e 50,7% da população em geral;
- Os empreendedores sociais que dizem existir boas condições para o desenvolvimento de iniciativas na sua área são 54%, contra 70,3% dos empreendedores convencionais e 38,5% da população em geral;
- Os empreendedores sociais que conheceram pelo menos um outro empreendedor social nos últimos 3 anos são 50,5%, enquanto que para a população em geral esta percentagem é de apenas 27,7%.

Em contrapartida há também indicações de que as condições de acesso dos empreendedores sociais ao financiamento no mercado são mais adversas do que para os empreendedores convencionais pela própria natureza das actividades.

Este observatório encara o empreendedorismo social na capacidade de resolver problemas que o mercado e o Estado não conseguem resolver. As políticas orientadas para esta perspectiva são, pois, políticas de natureza residualista, que tendem a actuar na promoção de actividades de empreendedorismo social sobretudo nas áreas onde falha o mercado e o Estado, o que caracteriza o espírito das políticas de *workfare*.

Porém, se fizermos o exercício de entender o empreendedorismo social como um processo de transformação sistémica, o papel das políticas não actua apenas na criação de oportunidades para o desenvolvimento de actividades por parte dos grupos afastados do mercado de trabalho mas, sim, na criação de possibilidades para que as inovações sociais possam ter um impacto mais amplo em termos da criação de condições de transformação da situação de grupos sociais ou comunidades excluídos ou dos mecanismos que contribuem para essa exclusão. Neste sentido, devemos ter em conta a discussão de Evers segundo a qual é insuficiente contarmos apenas com as organizações da sociedade





civil para o fortalecimento dessa mesma sociedade civil. Para este e também fundamental o interesse das autoridades publicas em envolverem-se no diálogo e da comunidade empresarial para colaborar ou ao menos para tolerar a criação de novos serviços numa base não lucrativa (Evers, 2006: 10).

Neste contexto, o empreendedorismo não pode ser compreendido apenas como o resultado de processos individuais mas deve envolver organizações e comunidades, o Estado e o sector lucrativo, e a medida destes processos não se pode limitar à identificação do número e características dos indivíduos mobilizadores de empreendedorismo mas à medida do seu impacto na transformação das condições de vida locais.

Conclusão

A emergência do conceito de empreendedor social surge como uma oportunidade que cria oportunidades de actuação nas condições que podem fomentar o desenvolvimento social como objectivo último do empreendedorismo social. Aceitando-se as virtualidades de utilização de alguns mecanismos do mercado não se considera que o objectivo do empreendedorismo seja a obtenção de rendimentos no mercado, pois qualquer dependência de um único financiador, seja ele o Estado ou o mercado, põe em causa a capacidade de inovação e a independência das organizações do terceiro sector. Mas, para além disso, torna-se necessária uma responsabilização mais ampla na resolução dos problemas sociais. A importância de uma articulação entre as condições estruturais, criadas pelas políticas, e as capacidades individuais ou organizacionais para a acção necessitam que:

- as políticas públicas sejam desenhadas no sentido de abrir oportunidades para o empreendedorismo social adequadas às suas especificidades e às características das organizações do terceiro sector, tanto mais pertinente quanto o terceiro sector é aliado fundamental na prossecução de objectivos de interesse colectivo;
- as organizações do terceiro sector se envolvam em processos de auto-qualificação e profissionalização, nomeadamente ao nível da gestão, tendo em conta que tal profissionalização não deve perder de vista as especificidades, as lógicas e os desafios particulares de gestão destas organizações;
- as organizações lucrativas assumam e aceitem a especificidade das organizações do terceiro sector e o seu contributo para a criação de oportunidades para aqueles para quem o mercado já não oferece solução.





Referências

- Alvord, S H., Brown L. D. e Letts, C. W. (2002), "Social Entrepreneurship and Social Transformation: An Exploratory Study", Hauser Center for Nonprofit Organizations Working Paper No. 15, Harvard University (<http://papers.ssrn.com/abstract=354082>)
- Anheier, H. K. (2000) "Managing non-profit organisations: Towards a new approach", *Civil Society Working Paper 1*, LSE.
- Ashoka (2004), "Social Entrepreneur", http://www.ashoka.org/fellows/social_entrepreneur.cfm (acedido em Nov./2006).
- Borgaza, C. e Solari, L. (2001), "Management challenges for social enterprises", in Borgaza, C. e Defourny, J. (eds.), pp.: 333-349.
- Borzaga, C. e Defourny, J. (orgs.) 2001 *The Emergence of Social Enterprise*, London: Routledge.
- Cabral, H. H. S. (2003) "Gestão social no terceiro sector: Avaliação de processos e missão institucional", *Oficina do CES*, 190.
- CIRIEC (org.) 2000 *The Enterprises and Organisations of the Third System: A Strategic Challenge for Employment*, Liege: International Center of Research and Information on the Public and Cooperative Economy
- Dees, J. G. (2001), "O Significado do Empreendedorismo Social" (versão traduzida do original), Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University. <http://www4.fe.uc.pt/cec/Files/significadoempreendedor.pdf> (acedido em Nov./2006)
- Dees, J. G. (2003) "Social Entrepreneurship Is about Innovation and Impact, *Not* Income", *Social Edge* (September 2003), Skoll Foundation.
- Enjolras, B. (2002) *L'économie solidaire et le marché : modernité, société civile et démocratie*, Paris: l'Harmattan.
- Evers, A. (1995), "Part of the welfare Mix: The Third Sector as an Intermediate Area", *Voluntas*, 6 (2), 159-182.
- Evers, A. (2006), "Social Economy and Social Enterprise. On the Challenges behind two Labels", comunicação apresentada na conferencia *Economia Social e Terceiro Sector – Novas Realidades no Contexto da Globalizacao*, REAPN, Porto, 26 de Janeiro. http://www.mes-d.net/grupcies/boletin/Articulo1_Edic_36.pdf (acedido em Nov./2006).
- Evers, A. e Laville, J.-L. (2004) 'Defining the Third Sector in Europe', in A. Evers e J.-L. Laville (eds) *The Third Sector In Europe*, Cheltenham; Northampton, Mass.: Edward Elgar Publishing.
- Ferreira, S. (2005) O que tem de especial o empreendedor social? *Oficina do CES*, 223.
- Harding, R. (2006) *Social Entrepreneurship Monitor - UK 2006*, GEM, London Business School. <http://www.gemconsortium.org/download/1164891920671/Gem%20Soc%20Ent%20web.pdf> (acedido em Nov./2006).
- Hwang, H., Powell, W. W. (2005), "Institutions and Entrepreneurship", in S. Alvarez, R. Agarwal e O. Sorenson, *The Handbook of Entrepreneurship Research: Disciplinary Perspectives*, New York: Springer, 201-232
- Leadbeater, C. (1997), *The rise of the social entrepreneur*, Londres: Demos.





- Lévesque, B. (2002), *Entrepreneurship collectif et économie sociale : entreprendre autrement*, Communication présentée au Forum *L'entrepreneurship en économie sociale : oser l'entrepreneuriat différemment*, organisé par le Centre local de développement des Moulins et par Emploi-Québec le 21 février 2002.
- Lipietz, A. 1984 *L'Audace ou L'Enlisement: Sur les poitiques économiques de la gauche*, Paris: La Decouverte.
- Lipset, S. M. [1970] (2000). "Values and Entrepreneurship in the Americas." Pp. 110-128 in *Entrepreneurship: The Social Science View*. in R. Swedberg (org.) Oxford: Oxford University Press.
- Rifkin, J. (1995) *The end of work : the decline of the global labor force and the dawn of the post-market era*, New York: G.P. Putnam's Sons.
- Schumpeter, J. (1934) *Theory of Economic Development*. New York: Oxford University Press.
- Simmel, G. (1950) "The Stranger." Pp. 402-08 in *The Sociology of Georg Simmel*. K.H. Wolff, translator, New York: Free Press.
- UCE (2003) "Referencial Europeu do Empresário Social", *Pensamento Cooperativo*, nº 4. Ver também em <http://uce.universite-cooperative.coop/index.php> (acedido em Nov./2006).
- Young, D. R. (2003) "New Trends in the US Non-profit Sector: Towards Market Integration?" in OCDE, pp.: 61-77, OCDE (2003), *The Nonprofit Sector in a Changing Economy*, Paris: OCDE.

POWERPOINT DE APOIO À APRESENTAÇÃO

O contexto do empreendedorismo social

- Transformações do Estado-Providência e do modo de actuação das políticas públicas;
- A transformação da sociedade industrial e da natureza do trabalho;
- Transformações na modernidade: alteração das fronteiras que separam público, privado, lucrativo e não lucrativo...

A economia social e o emprego

- A constatação do peso relativo, medido em numero de trabalhadores (ETI)
- A tendência para o crescimento o emprego nos serviços de proximidade
- Uma valorização do papel da economia social no emprego desde os anos 80
- A valorização do trabalho socialmente útil: reinventar o trabalho...





Regimes de terceiro sector

- Europa continental: Peso na provisão de serviços sociais e importância do financiamento público. Na França e o RU actividades expressivas, fundos provenientes de filantropia e voluntariado adquirem relativa importância;
- Europa do Sul e países do modelo liberal: Peso elevado nas actividades sociais. O financiamento através de quotizações e vendas aproxima-se ou ultrapassa os 50%. Na Europa do Sul sector mais reduzido. O voluntariado com peso menos significativo.
- Países escandinavos: Peso elevado nas actividades expressivas, recursos provêm mais de vendas (quotizações, participações dos utilizadores e vendas) e peso do trabalho voluntário é muito elevado;

Actividades, financiamento e trabalho no terceiro sector

Pais	Serv. Sociais, Saude, Habitacao, Desenvolv.	Activ. Expressivas	Fin Gov	Fin Filant.	Vendas	% FT na pop. activa.	Voluntarios % FT
Franca	55.9	36.9	57.8	7.5	34.6	7.6	48.7
RU	61.9	31.7	46.7	8.8	44.6	8.5	42.4
Alemanha	61.0	25.8	64.3	3.4	32.3	5.9	39.0
Holanda	74.6	22.1	59.0	2.4	38.6	14.4	35.4
Bélgica	85.6	12.1	76.8	4.7	18.6	10.9	21.1
Irlanda	85.0	11.9	77.2	7.0	15.8	10.4	20.2
EUA	78.8	14.9	30.5	12.9	56.6	9.8	35.7
Espanha	71.1	24.1	32.1	18.8	49.0	4.3	34.9
Australia	66.8	27.0	31.2	6.3	62.5	6.3	30.2
Italia	62.5	28.1	36.6	2.8	60.6	3.8	39.5
Portugal	59.0	18.0	40.0	12.0	48.0	4.0	29.0
Finlândia	42.6	50.1	36.2	5.9	57.9	5.3	52.8
Noruega	35.5	48.1	35	6.9	58.1	7.2	61.1
Suécia	22.6	57.8	27.8	9.1	62.3	7.1	71.8

Elaborado a partir de dados do Comparative Nonprofit Sector Project (<http://www.jhu.edu/%7Ecnp/>)





O significado do empreendedorismo?

Duas versões:

- ❖ Estrutural/ contextual = Os contextos sociais dificultam a mudança no status quo. O empreendedor como o “estrangeiro”
- ❖ Individual/ agencial = Capacidade de acção que depende das competências dos indivíduos

Uma versão intermédia:

- ❖ Os contextos têm várias, mas não ilimitadas, possibilidades de acção
- +
- ❖ Os indivíduos possuem capacidade de acção, dependente dos contextos, das suas competências e do modo como vêem a sua capacidade de acção.

O empreendedorismo

nos negócios
politico
institucional
social



Papel de indivíduos e grupos na
mudança de instituições,
políticas, condições sociais



... políticos, profissionais, peritos,
activistas ...

Quatro versões de empreendedorismo social

1. Prioridade dada à geração de rendimentos para a resolução de problemas sociais (Institute for Social Entrepreneurs; empresas sociais EUA) (Young, 2033);
2. Ênfase dada à inovação na proposta de novas formas organizacionais e novas resoluções para os problemas (empresas sociais Europa) (Borgaza e Defourny, 2001);
3. Ênfase na inovação mas o/a empreendedor/a não esta inicialmente vinculado a nenhum tipo de organização (Dees, 2001; 2003);
4. Inovação no sentido da transformação sistémica (Ashoka:o empreendedor revolucionaria) (Alvord e tal, 2002).



O empresário social e os desafios da profissionalização

Desafios

- ❖ Complexidade das transformações do terceiro sector e do meio ambiente;
- ❖ Nova complexidade do ambiente associada às transformações do Estado-Providência e dos papéis tradicionais do Estado;
- ❖ Novas lógicas das políticas (territorialização, parcerias, qualidade...).

O empreendedor social e a profissionalização

- O empresário social como o empreendedor que no quadro de uma organização promove actividades inovadoras de interesse colectivo;
- O empreendedor social marcado na sua gestão pela natureza da organização/projecto.

O perfil de emprego do empreendedor social

- Aquele que possui um papel executivo estando, ao mesmo tempo, ligado à tomada de decisão;
- Dupla prestação de contas: enquanto gestores perante a direcção, enquanto decisores perante os *stakeholders*;
- Papel de interface entre a direcção e os trabalhadores;
- Conhecimento profundo objectivos estratégicos e do funcionamento da organização;
- Uma forte posição de poder resultante do papel de intermediação.

Encadeamento lógico das actividades do empresário social



Universidade Cooperativa Europeia, *Referencial de Emprego do Empresário Social*, Programa Leonardo da Vinci, 2003



- Auto-representação enquanto gestores diferentes dos das empresas lucrativas;
- Paralelismo entre a trajectória da organização e a do empresário social;
- Paralelismo entre a missão da organização e a do empresário social;
- Trajectória profissional frequentemente acidental e alguma formação em temas de gestão;
- Passado ligado à economia social ou outras formas organizativas da sociedade civil;
- Formação técnica elevada em áreas de actividade centrais para a organização, e conhecimentos na área da gestão.

Aspectos específicos das organizações:

- ❖ A lógica de benefício colectivo sobrepondo-se à da realização de lucro;
 - ❖ A lógica de desenvolvimento comunitário;
 - ❖ A existência de uma grande diversidade de *stakeholders* com exigências muito diversas relativamente à organização;
 - ❖ A ideia de uma identidade comum no contexto do ramo de actividade ou da economia social...
-
- Uma tensão entre busca de equilíbrio financeiro e o desenvolvimento de actividade inovadora (double bottom line) ou ainda ambientalmente sustentável (triple bottom line);
 - Uma temporalidade plural: a curto e médio prazo a preocupação pela sobrevivência da organização e a longo prazo a sua inscrição num projecto de sociedade;
 - Uma espacialidade plural: ao nível local preocupa-se cada vez mais com a gestão organizacional enquanto ao nível regional, nacional e internacional participa em actividades de militância;
 - Uma dinâmica intercultural: fertilização a partir do cruzamento dos interesses, valores e objectivos dos vários *stakeholders*;
 - Um comando colegial: processo de investigação activa permanente, criatividade.





Empreendedorismo social UK (Global Entrepreneurship Monitor)

- Mais desenvolvido nas regiões rurais em detrimento das regiões urbanas;
- Mais desenvolvido nas regiões mais pobres relativamente às regiões mais afluentes;
- Prevalece nas mulheres, nos jovens, nos estudantes a tempo inteiro, nos reformados, nos portadores de deficiência e nos desempregados sem direito a subsídio...
- Maior incidência em pessoas com ensino superior, com grande incidência ao nível do mestrado;
- Relevância entre pessoas que tiveram formação para o empreendedorismo;
- 70% considera ter competências para o empreendedorismo, contra 92% e 51% da pop.;
- 50% conheceu outro empreendedor nos últimos 3 anos (contra 27,7% da pop.).

Empreendedorismo como transformação – algumas considerações

- O conceito de empreendedor social como oportunidade que cria condições de actuação nas condições que podem fomentar o desenvolvimento social;
- Virtualidades de utilização de alguns mecanismos do mercado mas sem objectivo principal a obtenção de rendimentos (evitar também a dependência do mercado);
- Políticas públicas desenhadas para abrir oportunidades ao empreendedorismo social, pois a economia social partilha objectivos;
- A profissionalização tem de manter uma identidade de sector e uma consciência dos valores específicos das organizações.

[Regressar ao Índice](#)



A ECONOMIA SOCIAL FACE ÀS POLÍTICAS PÚBLICAS

OS DINAMISMOS LOCAIS E COMUNITÁRIOS E A CRIAÇÃO DE EMPREGO

PROF. DOUTOR ROQUE AMARO

Nos últimos anos, a criação de emprego por via das dinâmicas locais e comunitárias têm-se desenvolvido de forma muito marcada, dando origem a dois movimentos que tenderão, num futuro próximo, a evoluir ainda mais: o desenvolvimento local e a economia solidária. Neste cenário, surge como pano de fundo a globalização, determinada por uma lógica territorial que se encontra posta em causa pelo facto de, antes de mais, esta representar uma enorme desterritorialização por via das deslocalizações dos processos económicos e sociais.

Esta lógica que emerge com o processo de globalização traduz-se nas seguintes formas:

- emergência de uma territorialização supranacional;
- emergência de uma territorialização transnacional, que assenta numa geografia flexível sempre em mudança, com fronteiras não delimitadas, e cujos actores se desconhecem;
- infranacionalização.

A globalização significa, em grande medida, uma nova territorialização que tende para um novo território mundo, mas também uma maior multidimensionalidade. Por este motivo, deveríamos dispor de instrumentos de regulação integrada, que actualmente não existem. Neste contexto, avaliar a questão do emprego implica igualmente avaliar a questão ambiental, a política e a social. Da globalização resultam, por um lado economias multipresentes, de que são exemplo as economias máfias da droga, das migrações, das armas, dos órgãos humanos, etc., e por outro, a complexificação dos actos sociais e uma nova geografia.

Ao nível das dinâmicas infranacionais, verifica-se, um pouco por todo o lado, uma multiplicação das respostas locais que começa por surpreender os analistas, dado que, aparentemente, contradizem as teorias da globalização. Os actores locais afirmam, cada vez mais, as suas respostas em relação aos problemas globais.

