



ANA CAROLINA NUNES MATEUS

**O ADMIRÁVEL MUNDO DA EMPRESA SOCIAL:
CAMINHO PARA UMA GOVERNAÇÃO COLABORATIVA E SUSTENTÁVEL**

Dissertação apresentada à Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra no âmbito do 2.º Ciclo de Estudos em Direito (conducente ao grau de Mestre), na Área de Especialização em Ciências Jurídico-Políticas/Menção em Direito Administrativo, sob a orientação da Professora Doutora Suzana Tavares da Silva

COIMBRA, 2014

Aos meus pais,

AGRADECIMENTOS

Um agradecimento muito sincero à Professora Suzana Tavares da Silva, orientadora desta dissertação, de quem tive a honra de ter sido aluna durante a licenciatura e na fase lectiva do Mestrado, pela disponibilidade e apoio para que este trabalho chegasse a bom porto.

É também devido um agradecimento ao meu patrono Dr. António Manuel Arnaut, pela compreensão que manifestou relativamente ao tempo sacrificado em virtude deste trabalho.

Tenho ainda que agradecer ao João por todo o ânimo inquebrantável e resposta pronta a algumas solicitações.

Por último, mas sempre em primeiro, agradeço aos meus pais, que sempre acreditaram em mim e colocaram à minha disposição todos os meios possíveis para que eu alcançasse os meus objectivos.

A todos, um bem-hajam e um muito obrigada!

ABREVIATURAS E SIGLAS

A.	Autor
AAFDL	Associação Académica da Faculdade de Direito de Lisboa
Ac.	Acórdão
ANIMAR	Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local
APSS	Associação dos Profissionais de Serviço Social
Art.	Artigo
ASBL	Association Sans But Lucratif
CASES	Cooperativa António Sérgio para a Economia Social
CCMI	Comissão Consultiva das Mutações Industriais
CE	Comissão Europeia
CESE	Comité Económico e Social Europeu
Cf.	Confira
CIC	Community Interest Company
CIRIEC	International Center of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy
COM	Comissão Europeia
Coord.	Coodenação
CPIHTS	Centro Português de Investigação em História e Trabalho Social
CRP	Constituição da República Portuguesa
CSP	Pobal's Community Services Programme
DL	Decreto-Lei
DTI	Department of Trade and Industry
EFT	Entreprises de Formation par le Travail
EI	Entreprises Insérantes
EL	Estratégia de Lisboa
EM	Estados-Membros
EMES	European Research Network
EPE's	Entidades Públicas Empresariais

ESS	Entidades da Economia Social
ETA	Entreprises de Travail Adapté
EUA	Estados Unidos da América
E2020	Europa 2020 – Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo
FEDER	Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
Fig.	Figura
FSE	Fundo Social Europeu
<i>Ibidem.</i>	A mesma obra referenciada na nota anterior
<i>Idem.</i>	Obra de autoria do autor precedente
i.é.	Isto é
INSCOOP	Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo
IPSS	Instituições Particulares de Solidariedade Social
ISEN	Irish Social Enterprise Network
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
JOUE	Jornal Oficial da União Europeia
LBES	Lei de Bases da Economia Social
LDA	London Development Agency
MSE	Modelo Social Europeu
OES	Organizações da Economia Social
ONG	Organização Não Governamental
ONGD	Organizações Não Governamentais de Cooperação para o Desenvolvimento
Org.	Organização
p.	Página
pp.	Páginas
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequenas e Médias Empresas
REG.	Regulamento
S.A.	Sociedade Anónima
SCIC	Société Coopérative d’Intérêt Collectif
SEL	Social Enterprise London
SEU	Social Enterprise Unit

SEUK	Social Enterprise United Kingdom
SPE	Sector Público Empresarial
SWEs	Social Welfare Enterprises
TJUE	Tribunal de Justiça da União Europeia
Trad.	Tradução
EU	União Europeia
v.	Vide
VAB	Valor Acrescentado Bruto
v.g.	Verbi gratia
Vol.	Volume
WISES	Work Integration Social Enterprises
WP	Working Paper

INDICE

INTRODUÇÃO	9
CAPÍTULO I - DO MODELO SOCIAL EUROPEU À ECONOMIA SOCIAL EM PORTUGAL	11
1. Sobrevoando a Europa Social em direcção a um Modelo Social Europeu (entre estratégias)	11
2. Da nova roupagem do modelo de Estado à Economia Social e Civil em Portugal: breve síntese	21
2.1. A nova roupagem do modelo de Estado: abertura ao sector da Economia Social	21
2.2. Breve traçado do Sector da Economia Social em Portugal	25
3. Economia Social e Civil no contexto de emergência da Economia Solidária – dois opostos?	31
3.1. A nebulosa em torno da terminologia do sector	31
3.2. A emergência da Economia Solidária	39
3.2.1. Auto-gestão: promoção da democracia e da igualdade	46
3.2.2. Serviços de proximidade	49
3.3. Economia Social e Civil versus Economia Solidária?	51
CAPÍTULO II – A NOVA FACE DA ECONOMIA SOCIAL E A FIGURA EMBRIONÁRIA DAS EMPRESAS SOCIAIS	54
1. A Nova Lei de Bases da Economia Social: empresas sociais omissas?!	54
2. A Empresa Social - um passo na inovação e desenvolvimento económico, social e ecológico	57
2.1. O conceito de empresa social	57
2.2. Principais notas distintivas face às entidades da Economia Social e às empresas de mercado	65
3. A experiência internacional em torno da empresa social	69

3.1. Estados Unidos da América	70
3.2. Europa	74
3.2.1. Suécia	74
3.2.2. Finlândia	76
3.2.3. Bélgica	80
3.2.4. Alemanha	84
3.2.5. França	88
3.2.6. Itália	91
3.3. Do Reino Unido à Irlanda	94
3.4. China	103

CAPÍTULO III – DESENVOLVIMENTO ESTRATÉGICO PARA A EMPRESA

SOCIAL	106
1. Influência sistémica das Políticas Sociais Europeias	106
2. Na esteira da mudança, trilhos para a empresa social em Portugal	108
2.1. Empresa social, uma organização da Economia Social (civil e/ou solidária)?	108
2.2. A Empresa Social face à actual permeabilidade do Sector Empresarial Público	109
3. Linhas de desenvolvimento estratégico da empresa social a nível nacional	116
CONCLUSÕES	122
BIBLIOGRAFIA	128
WEBSITES CONSULTADOS	151

INTRODUÇÃO

“A progressão da Europa Social está comprometida num processo económico e social que deverá ter em conta a diversidade dos interesses em jogo e as estratégias das forças sociais dos diferentes países.”¹

Dentro e fora da Europa vivemos um momento conturbado que se reflecte em inúmeros domínios - económico, financeiro, político, social, cultural e ambiental -, e que se traduz numa exacerbada teia de novos desafios, dilemas e urgências. Acresce que a aceleração do momento é marcada pela impotência nacional e supranacional para solver todos os problemas, pelo que a melhor solução passa por procurar ferramentas que permitam melhor acompanhar o devir do tempo.

Deste modo, o presente estudo, não se vai perder com uma análise exaustiva das políticas sociais decorrentes da UE, nem tão pouco com os distintos perfis de Estado que se têm sucedido com vista a melhor se adaptarem ao circunstancialismo socio-económico. Na verdade, este vai servir para melhor clarificar a emergência de novas formas de governação do Estado, marcadas pela tentativa de fomentar sinergias entre o sector público, privado e social, com o objectivo de garantir a sua viabilidade futura. Assim, o Capítulo I versará sobre as estratégias implementadas na UE para dar cumprimento ao Modelo Social Europeu, garantindo a sustentabilidade dos seus EM. Ainda neste capítulo, faremos uma breve análise da nova roupagem do modelo de Estado e posteriormente abriremos repto à necessidade de convocar o sector da Economia Social (tantas vezes esquecido, mas renascido como fénix), enquanto colaborador para um melhor cumprimento dos desígnios do Estado. De seguida, no Capítulo II, trataremos da análise criteriosa de um instrumento

¹DURAND, Michelle (1991), “A Europa Social – princípios e contrapontos”, *Análise Social*, Vol. XXVI, n.º 110, 1.º, p. 17.

embrionário, a *empresa social*, como instrumento útil ao serviço da Economia Social e do Estado, e ainda, neste Capítulo procederemos à análise da experiência internacional desta figura. Por último, o Capítulo III, versará sobre a análise da influência das políticas europeias em torno da empresa social e, por fim, na esteira das mudanças que o modelo de Estado reclama, traçaremos breves considerações face: à empresa social enquanto instrumento de e para a Economia Social; à empresa social face ao sector empresarial público; para além de apontarmos um possível trilha para a acomodação desta figura no nosso ordenamento jurídico.

CAPÍTULO I - DO MODELO SOCIAL EUROPEU À ECONOMIA SOCIAL EM PORTUGAL

1. Sobrevoando a Europa Social em direcção a um Modelo Social Europeu (entre Estratégias)

“tornar [a UE] no espaço económico mais dinâmico e competitivo do mundo baseado no conhecimento e capaz de garantir um crescimento económico sustentável, com mais e melhores empregos, e com maior coesão social”²

Olhando retrospectivamente, o carácter difícil e tardio de evolução do direito europeu em matéria social³ sempre esteve associado a dois factores fundamentais: *i*) a filosofia atinente à comunidade europeia ser de índole económica, sendo mesmo conhecida a expressão de que as empresas são os seus “primeiros clientes” (leia-se do Direito da UE). Desde sempre, houve uma disparidade quanto à evolução das políticas europeias, desenvolvendo-se mais em matéria financeira e económica, da concorrência, assim como da liberdade de estabelecimento e circulação, por oposição às políticas em matéria social. Pelo que o desenvolvimento das políticas sociais sempre se fez “à sombra” dos objectivos económicos da UE.; e, por outro lado, *ii*) a UE sempre se pautou pela diversidade dos sistemas nacionais dos EM relativamente às questões e problemas sociais (*v.g.*, diversidade dos sistemas de segurança social, rigidez dos sistemas normativos laborais de cada Estado,...). Deste modo, ainda que os factores identificados tenham contribuído para um

² RODRIGUES, M.J. (2004), *A Agenda económica e Social da União Europeia*, Lisboa, Dom Quixote, p. 39.

³ *v.*, a este respeito, BLANPAIN, R.; JAVILLIER, J.C. (1995), *Droit du travail communautaire*, 2.^a Ed., Paris, p. 110 e ainda SUPIOT, A. (Ed.) (1998), *Le travail en perspectives*, Paris, LGDJ, coll. Droit et Société, n.º 22, p. 605.

lento desenvolvimento europeu em matéria social, a vocação social rapidamente se manifestou.

Em 1957, altura da instituição do Tratado de Roma poucas eram as disposições relativas às políticas sociais e as poucas que existiam eram sujeitas a aprovação por unanimidade, o que, claro está, dificultava a sua aprovação. Não obstante, em 1987, com a instituição do Acto Único Europeu, procedeu-se à alteração da regra do voto por unanimidade, para que entrasse em vigor a regra que permite ao Conselho decidir por maioria qualificada. Regra que se mostrou fundamental para a promoção do *diálogo social* a nível europeu, na medida em que, desde então, muitos instrumentos normativos que não vingavam, fruto da regra da unanimidade, passaram a ser aprovados. Apesar das muitas esperanças depositadas no Tratado de Maastricht (1992), a nível social, a este apenas foi anexado um *Protocolo de Política Social*, não fazendo parte integrante do seu corpo um capítulo dedicado aos direitos sociais. Apenas com o Tratado de Amesterdão (1999) foi conseguida a integração do Protocolo supra referido, bem como consagrado o *acquis* comunitário em matéria social⁴. Contudo, com a entrada em vigor do Tratado de Lisboa (2009)⁵, muito embora se esperassem significativas mudanças no campo social, estas assentaram apenas no reforço e importância do peso dos direitos sociais a nível europeu, quer a nível geral, quer na especialidade. Assim, a *nível geral* são de destacar dois pontos fundamentais: além de ter sido atribuída força vinculativa à Carta dos Direitos Fundamentais da União Europeia⁶, passando a ter “o mesmo valor jurídico que os Tratados”, conforme disposto no art. 6.º, n.º1 do Tratado de Lisboa; também passa a haver referência à não discriminação em geral e às minorias, nos arts. 1.º-A e 2.º do mesmo. Por outro lado, *na especialidade*, são de destacar os desenvolvimentos ao nível da livre circulação de trabalhadores (arts. 45.º e 48.º do TFUE), em matéria de emprego (arts. 145.º e arts. 146.º a 148.º, n.º 2 TFUE), que releva a nível da competência partilhada entre a União Europeia e os Estados Membros,

⁴ Para maior aprofundamento v. RAMALHO, R.P. (2009), *Direito Social da União Europeia*, Relatório, Coimbra, p. 36 e ainda HENRIQUES, M.Gorjão- (2010), *Direito da União Europeia*, Almedina, Coimbra.

⁵ v. HENRIQUES, M. Gorjão- (2012), *Compreensões e pré-compreensões sobre o primado na aplicação do direito da União: breves notas jurídico-constitucionais relativamente ao Tratado de Lisboa*, Estudos em homenagem ao Prof. Doutor José Joaquim Gomes Canotilho, Org. Fernando Alves Correia, Jónatas E.M. Machado, João Carlos Loureiro, Coimbra, Coimbra Editora, Vol. 3, pp. 317-371.

⁶ A Carta dos Direitos Fundamentais da União Europeia procede a uma enumeração extensa e completa dos direitos das pessoas em matéria social, indo muito além do que se encontra estipulado nos Tratados e com a igual força vinculativa, isto é, impondo-se directamente aos EM, nota-se claramente um alargamento do âmbito substancial do Direito da União Europeia. A este respeito v. ainda HENRIQUES, M. Gorjão- (2000), “Uma carta sem destino? – Breve nota de apresentação da Carta dos Direitos Fundamentais da UE”, *Temas de Integração*, Vol. 5, n.º 9, pp. 113-134.

respectivamente), bem como em matéria de política social (*stricto sensu*). – arts. 151.º a 161.º do Tratado de Lisboa. Relativamente a este último quadro, atinente à *política social (stricto sensu)*, a que se reportam os arts. 151.º a 161.º do Tratado de Lisboa, há a ressaltar as seguintes notas: *a.* os objectivos gerais mantêm-se os mesmos da versão póstuma dos Tratados; *b.* a acção comunitária visa uma harmonização mínima das legislações nacionais (art.151.º, §1 e 3), com o objectivo de atingir um equilíbrio entre a política social e os objectivos concorrenciais da União Europeia (art. 151.º§2); *c.* a competência partilhada entre a UE e os EM (art. 156.º), varia no modo de aprovação dos actos normativos, em função das matérias em questão (art. 153.º); *d.* possibilidade de transposição de directivas pelos parceiros sociais e através de convenção colectiva (art. 153.º, n.º3); *e.* consulta aos parceiros sociais europeus de modo a concretizar a aprovação de medidas comunitárias (art. 154.º); *f.* cooperação entre EM, sob coordenação da UE, relativamente às matérias referidas no art. 156.º, a saber: emprego, direito ao trabalho e às condições de trabalho, formação profissional, segurança social, segurança e saúde no trabalho, entre outras. Porém, no âmbito das normas de direito primário da UE, não se vislumbra ainda nenhuma “porta aberta” à economia social, embora se mostre um especial cuidado em referir “*economia de mercado aberta e concorrencial*”, conforme disposto no art. 11.º. Deste modo, e atentos apenas aos pontos supra destacados, infere-se que as exigências da UE, em matéria social, actualmente estão muito mais reforçadas. Contudo, apesar do conturbado início de desenvolvimento das matérias sociais a nível europeu, verifica-se hoje uma maior consolidação, mormente pela aprovação do Tratado de Lisboa e pela procura de um equilíbrio entre as medidas de protecção social, as metas e preocupações económicas da UE e EM.

Ainda em contexto de grande recessão económica e financeira, o panorama macroeconómico mostrava-se favorável, pois estima-se que o crescimento médio do PIB a nível europeu, no período de 2000 a 2010, terá sido de 3%⁷. Por essa altura, acreditava-se que apenas a Europa, conseguiria conjugar o crescimento económico - baseado na regulação de mercados - com a expansão da esfera não mercantil de provisão de rendimentos, bens e serviços no domínio quer da protecção social, como da saúde e educação. Esta crença era motivada por razões de ordem vária, cultural, histórica, política, mas sobretudo porque a globalização apontava para a exposição acrescida da economia à

⁷ MARQUES, Paulo (2011), *Entre a Estratégia de Lisboa e Europa 2020, Para onde caminha o Modelo Social Europeu?*, 1.ª Ed., Cascais, Princípa, p. 94.

concorrência de países emergentes; pela tendência de envelhecimento da maioria dos países europeus e pela própria mudança dos modelos familiares, as constantes mudanças no mundo do trabalho, a emergência de novas necessidades sociais, entre outras. Face a todo este turbilhão, a verdade é que no seio da UE rapidamente começaram a ser tomadas medidas.

Em 23 e 24 de Março de 2000, o Conselho Europeu Extraordinário de Lisboa adoptou uma estratégia integrada para o desenvolvimento económico e social – a Estratégia de Lisboa –, com o objectivo de “responder positivamente aos novos desafios da globalização, da mudança tecnológica e das alterações democráticas (...) [renovando] a força do modelo de desenvolvimento europeu numa fase crucial marcada pela passagem à moeda única, pelo alargamento e pela reorganização da ordem internacional”⁸. Note-se que a EL assentou em três pressupostos base, i.é., *a.* não será fácil garantir o Modelo Social Europeu sem que a Europa se torne mais competitiva; *b.* o MSE precisa de ser renovado, tendo em conta a necessidade de impulsionar os factores competitivos; e por último, *c.* o elemento central passa por transitar para uma nova economia/sociedade do conhecimento. Em síntese, esta estratégia modernizadora do MSE, teve na sua base seis objectivos fundamentais: 1. emprego, 2. mercado interno europeu, 3. investigação e inovação, 4. empreendedorismo e apoio a PME’s, 5. coesão social⁹ e 6. ambiente. No entanto, estes objectivos foram contestados por alguns autores¹⁰, porém de acordo com RODRIGUES¹¹, o MSE sendo fruto de uma longa e complexa tentativa histórica para promover o crescimento económico com justiça social¹², deve assentar em objectivos como o acesso generalizado à educação, formação, protecção social e serviços de saúde, a regulação de

⁸ GUTERRES, António (2001), [em linha] *A Estratégia de Lisboa – uma nova ambição para a Europa*, p. 5 [consult. em 12-11-2013], disponível em:

«https://infoeuropa.euroid.pt/opac/?func=service&doc_library=CIE01&doc_number=000018075&line_number=0001&func_code=WEBFULL&service_type=MEDIA».

⁹ A este respeito v. ainda PORTO, M. Lopes (1996), “Coesão e integração numa Europa alargada”, *Temas de Integração*, Vol. 1, n.º1, pp. 27-50.

¹⁰ Os objectivos-chave do MSE passam pela “segurança social básica extensiva, que cobre todos os cidadãos; um elevado nível de organizações de interesses e uma negociação coordenada; e uma estrutura salarial e de rendimento mais equilibrada do que em muitas outras partes do mundo”, tal como referem FERRERA, M.; HAMERICK, A.; RHODES, M. (2001), “The Future of the European “Social Model””, *Global Economy, Journal of Comparative Policy Analysis*, 3 (2), p. 174. A este respeito v. também, GIDDENS, A. (2007), *A Europa na Era Global*, Lisboa, Editorial Presença, pp.17-48 e JEPSEN, M.; PASCUAL, A.S. (2005), “The European Social Model: An Exercise in Deconstruction”, *Journal of European Social Policy*, 15, pp. 231-246.

¹¹ RODRIGUES, M.J. (2009), *Towards a Sustainable of the European Social Model: Key Issues for Policy-Making*, Europe, Globalization and the Lisbon Agenda, Cheltenham, Edward Elgar, p. 50.

¹² Para mais desenvolvimentos em torno da ideia de “justiça social”, v. SEN, Amartya (2010), *A Ideia de Justiça*, Trad. Nuno Castello-Branco Bastos, Coimbra, Almedina.

contratos laborais, políticas activas para a protecção social, procedimentos de diálogo social, bem como a predominância do financiamento público com efeito redistributivo. A EL “pretendeu garantir a sustentabilidade do MSE, promovendo a inclusão social, [a] igualdade de oportunidades (...) e fornecer serviços de saúde de qualidade”¹³. Verdade é que “[o] Modelo Social Europeu¹⁴ constitui o âmago da identidade europeia no plano social”¹⁵, sendo a sua existência condição *sine qua non* para a existência de coesão social. Actualmente, o MSE é parte fundamental da modalidade específica do capitalismo europeu, pois combina o funcionamento da economia com a defesa de patamares mínimos de exercício dos direitos sociais, a intervenção dos Estados e das suas políticas públicas. É pois condição essencial para assegurar o limiar, que os mercados, só por si, não conseguem garantir, possibilitando uma realidade económica inovadora, empreendedora e competitiva no plano internacional, capaz de gerar elevados níveis de riqueza e bem-estar¹⁶.

Todavia, apesar da utopia num MSE capaz de responder a todos os problemas sociais e do fechar do ciclo da EL, o funcionamento dos mercados manteve-se insatisfatório, pondo a nú inúmeras realidades económicas e sociais - falta de mobilidade e igualdade de géneros, falta de harmonia Estados-empresas e o inverso, sem olvidar os dados alarmantes em matéria de desemprego (com todas as consequências económicas e sociais que isso acarreta) -, mostrando-se, por isso, francamente desequilibrado. Contudo, de modo a combater tal realidade, foram pensadas novas estratégias (cujos objectivos se projectam a médio e longo prazo) com vista a solucionar alternativa e eficazmente tais dificuldades.

Assistiu-se assim a uma multiplicação de investimentos em políticas sociais, tais como a estratégia “Europa 2020 – Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e

¹³ MARQUES, P. (2011), *Entre a Estratégia de Lisboa e a Europa 2020, Para onde caminha o Modelo Social Europeu?*, 1.ª Ed., Cascais, Princípia, p. 18.

¹⁴ Jacques Delors foi uma das primeiras pessoas a popularizar o termo de MSE durante os anos 80, designando-o como uma *alternativa ao modelo de mercado-puro preconizado pelos EUA.*”, Cf. JEPSEN, M.; PASCUAL, A.S. (2006), “The Concept of the ESM and Supranational Legitimacy-Building”, *Unwrapping the European Social Model*, The Policy Press, Bristol, p. 25.

¹⁵ MARQUES, P. (2011), *Entre a Estratégia de Lisboa e a Europa 2020, Para onde caminha o Modelo Social Europeu?*, 1.ª Ed., Cascais, Princípia, p. 5.

¹⁶ Aliás, “[a]o aliar rentabilidade e solidariedade, desempenha um papel essencial na economia europeia, criando empregos de elevada qualidade, reforçando a coesão social, económica e regional, gerando capital social, promovendo a cidadania activa, a solidariedade e um tipo de economia com valores democráticos que põe as pessoas em primeiro lugar, para além de apoiar o desenvolvimento sustentável e a inovação social, ambiental e tecnológica”, v. mais em PARLAMENTO EUROPEU (2009), “Proposta de Resolução do Parlamento Europeu sobre a Economia Social”, 2008/2250 (INI), 19.02.2009, [em linha], [consult.em 12.10.2013], disponível em:

«<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=uriserv:OJ.CE.2010.076.01.0016.01.POR>».

inclusivo”¹⁷; a comunicação da Comissão Europeia, “Um Acto para o Mercado Único”¹⁸, que deu origem posteriormente ao “Acto para o Mercado Único”, de Abril de 2011: esta avançava algumas medidas que destacavam a importância de incentivar o empreendedorismo social (e a criação de empresas sociais), constituindo esta uma das 12 áreas de intervenção prioritária; o Parecer 2012/C de 24/01, relativo ao tema “Empreendedorismo social e empresas sociais”¹⁹; o “Livro Verde de Janeiro de 2011 sobre

¹⁷ v., PORTO, M. Lopes (2012), *A estratégia Europa 20-20: visando um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo*, Estudos em homenagem ao Prof. Doutor José Joaquim Gomes Canotilho, Org. Fernando Alves Correia, Jónatas E.M. Machado, João Carlos Loureiro, Coimbra, Coimbra Editora, Vol. 4, pp. 549-572.

¹⁸ v., COM (2010), Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao CESE e ao Comité das Regiões, *Um Acto para o Mercado Único Para uma economia social de mercado altamente competitiva 50 propostas para, juntos, melhor trabalhar, empreender e fazer comércio*, JO C, de 27.10.2010, 608 final.; v. também COM (2011), Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao CESE e ao Comité das Regiões, *Acto para o Mercado Único, Doze alavancas para estimular o crescimento e reforçar a confiança mútua, «Juntos para um novo crescimento»*, JO C, de 13.04.2011, 206 final.

¹⁹ v., CESE (2012), “Parecer sobre o tema «Empreendedorismo social e empresas sociais» (parecer exploratório)”, JOUE, 2012/C 24/01, de 28.01.2012, [em linha], [consult. em 21.11.2013], disponível em: <<http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/Parecer%20Empreendedorismo%20Social%20e%20Empresas%20Sociais.pdf>>; PARLAMENTO EUROPEU (2009), “Proposta de Resolução do Parlamento Europeu sobre a Economia Social”, 2008/2250 (INI), 19.02.2009; COM (2011), Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao CESE e ao Comité das Regiões, “Iniciativa de Empreendedorismo Social - Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais”, JO C, de 31.07.2012, (2012/C 229/08), 682 final.

Ao longo deste estudo, optámos por destacar apenas a linha de apoio europeia relativa à promoção da “Economia Social” e ao desenvolvimento do “empreendedorismo social”. A nossa opção vai no sentido de salientar o papel da Economia Social e Solidária, na esteira do MSE e da Estratégia E2020, pois tal como sabemos, a Economia Social é hoje “uma realidade muito importante na Europa, proporcionando emprego remunerado a mais de 14,5 milhões de europeus que representam cerca de 6,5% da população activa da UE-27. (...) No actual período de crise económica e social, a Economia Social é capaz de promover soluções inovadoras para a coesão e inclusão social, criação de emprego, crescimento e promoção de uma cidadania activa. (...) É precisamente pelo seu impacto positivo sobre a sociedade, ambiente e comunidades que a economia social tem sido reconhecida pelas instituições da UE, como factor-chave na implementação da Estratégia Europa 2020 e do objectivo da Lei do Mercado Único para uma “economia social de mercado altamente competitiva”. Cf. MEMORANDUM 2014 ELEIÇÕES EUROPEIAS, [em linha] Social Economy Europe, p. 2., [consult. em 03.05.2014], disponível em:

<http://www.socialeconomy.eu.org/IMG/pdf/memorandum_pt_web-2.pdf>. Aliás, em países como a Suécia, Holanda, Bélgica e França, a Economia Social representa cerca de 9% e 11,5% da população activa. Neste sentido, para além dos movimentos que apoiam soluções inovadoras e que “contribuem para os objectivos da Estratégia Europa2020” - o empreendedorismo social e os negócios sociais (essencialmente desenvolvidos pelas empresas sociais) - surge também o reconhecimento de que o investimento na Economia Social, nomeadamente em empresas sociais, constitui uma prioridade já ao nível dos fundos estruturais (cuja utilização é decidida pelos governos nacionais), designadamente o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) e do Fundo Social Europeu (FSE), Cf. CESE (2012), “Parecer sobre o tema «Empreendedorismo social e empresas sociais» (parecer exploratório)”, JOUE, 2012/C 24/01, de 28.01.2012, [em linha], [consult. em 21.11.2013], disponível em:

<<http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/Parecer%20Empreendedorismo%20Social%20e%20Empresas%20Sociais.pdf>>, p. 3. Porém, continua a existir uma “excessiva problematização sobre a sustentabilidade financeira [das organizações da Economia Social], em detrimento de uma reflexão mais profunda da missão dessas organizações. Co-relacionada com esta lacuna, estão duas questões igualmente importantes: a incapacidade para se fortalecerem, através da criação de sistemas de redes, e, por essa via, criar economias de escala, e ainda, a inépcia para fidelizarem os recursos humanos qualificados (...) [Daí se conclui a] falta de autonomia e do conservadorismo de um sector que se habituou a depender dos Quadros Comunitários como apoio a

a modernização da política de contratos públicos da UE”²⁰, entre outros. Todos estes instrumentos contribuíram para dar resposta aos vários desafios (de ordem externa e/ou interna) que o MSE enfrenta, tal como veremos adiante.

Para já iremos deter a nossa atenção apenas na estratégia “*Europa 2020 – Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo*” (E2020). Esta prevê três objectivos primordiais: o *crescimento inteligente, sustentável e inclusivo*. I.é., esta estratégia move-se em torno de três importantes focos: o desenvolvimento da economia com base no conhecimento e na inovação; na eficiência de recursos, tornando-a mais competitiva e ecológica; e por último, com níveis elevados de emprego, que assegurem a coesão social, económica e territorial²¹. Na estratégia E2020 são delineados vários objectivos, contudo a Comissão apresenta sete iniciativas representativas²², para além de *decisões relativas ao modelo de governação*. No quadro do modelo de governação, de modo a “assegurar que cada Estado-Membro adopta a estratégia Europa 2020 à situação específica, a Comissão propõe que os objectivos da UE sejam traduzidos em objectivos e trajectórias nacionais, de forma a reflectir a situação actual de cada Estado-Membro e o respectivo nível de ambição no contexto do esforço global da UE para atingir [os] objectivos”²³, verificando-se a necessidade de análise comparativa entre os diferentes países. Ora, tendo como base os objectivos da E2020, “os Estados-Membros definirão os seus objectivos nacionais, tendo em conta os pontos de partida relativos e a conjuntura de cada um deles”²⁴. Para além dos desafios que esta aponta às autoridades públicas no sentido do contributo da sua actuação, designadamente a nível do seu poder de aquisição “para contratar bens e serviços com valor acrescentado para a sociedade em termos de promoção da inovação, respeito pelo ambiente e luta contra as alterações climáticas, redução do consumo energético, melhoria do emprego, da saúde pública e das condições

projectos muito concretos de crescimento, [mas] que não os aproveitou, suficientemente, para desenvolver estruturas de apoio ao seu funcionamento, nem formação continuada dos seus recursos humanos”, Cf. DESINCOOP – Desenvolvimento Económico, Social e Cultural (Coord. Luísa Oliveira) (2008), *Competes – Estudo Prospectivo-Estratégico das Competências e Mais-Valias no Terceiro Sector*, 1.ª Ed., Guimarães, p. 73.

²⁰ Cf. COM (2011), *Green Paper on the modernisation of EU public procurement policy, Towards a more efficient European Procurement Market*, JO C, de 27.01.2011, 15 final, [em linha], [consult. em 08.04.2014], disponível em: «<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0015:FIN:EN:PDF>».

²¹ COMISSÃO EUROPEIA (2010), *Europa 2020 – Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo*, p. 12.

²² *Idem.*, p.13.

²³ *Ibidem.*, p.14.

²⁴ CONSELHO EUROPEU (2010), *Conclusões do Conselho Europeu da Primavera*, 25 e 26 de Março de 2010, Bruxelas.

sociais, assim como da igualdade, incrementando simultaneamente o nível de inclusão dos grupos desfavorecidos (...) [nomeadamente] com a procura, por parte das autoridades públicas, de bens e serviços mais *ecológicos*, com baixas emissões de carbono, mais inovadores e socialmente responsáveis, poderá orientar as tendências em termos de produção e de consumo nos próximos anos”²⁵.

Conforme se referiu supra, a multiplicação do investimento em instrumentos de política social, contribuiu para responder aos desafios de várias ordens que o MSE enfrenta a diversos níveis. Assim, se por um lado estamos defronte desafios provenientes do factor *globalização*²⁶, por outro lado, e não menos relevantes, temos desafios como a emergência de *novos modelos familiares*²⁷, das *novas necessidades sociais*, as mudanças surtidas no mercado de trabalho, entre outros, como disposto supra. O actual MSE reclama muito trabalho tanto no que tange à flexibilidade dos mercados de trabalho²⁸, dos níveis de emprego, assim como relativamente às reformas dos próprios Estados, sobretudo com a implementação de “tecnologias para fins associados ao bem-estar social [, assim como a renovação das] estruturas do Estado-Providência através de uma organização em rede mais dinâmica que aumente a produtividade dos serviços públicos e alivie a pressão financeira”²⁹. Tal como refere ESPING-ANDERSEN, actualmente fala-se mesmo na necessidade de uma reforma do MSE, ainda que esta implique uma *transformação social*, no que respeita aos riscos e às necessidades (“*as necessidades de bem-estar principais dos agregados familiares(...) relacionam-se menos com as transferências de rendimentos e mais com o acesso aos serviços*”³⁰). O MSE não é um modelo único na Europa³¹,

²⁵ Cf. ESTORNINHO, M.J. (2012), [em linha] *Green Public Procurement: Por uma contratação pública sustentável*, p. 6 [consult. em 12.05.2014], disponível em:

«http://www.icjp.pt/sites/default/files/media/texto_prof_a_mje.pdf».

²⁶ v. mais em RODRIGUES, M.J. (2009), *Towards a Sustainable European Social Model: Key Issues for Policy Making*, Europe, Globalization and the Lisbon Agenda, Cheltenham, Edward Elgar, p. 51 e SOETE, L. (2009), *Some Reflections on Innovation Policy*, in RODRIGUES, M.J. (2009), *Towards a Sustainable European Social Model: Key Issues for Policy Making*, Europe, Globalization and the Lisbon Agenda, Cheltenham, Edward Elgar, p. 38.

²⁷ ESPING-ANDERSEN, G. (2000), *Um Estado Providência para o Século XXI*, in RODRIGUES, M.J. (Coord.) (2000), *Para uma Europa da Inovação e do conhecimento*, Oeiras, Celta, p. 80 e GIDDENS, A. (2007), *A Europa na Era Global*, Lisboa, Editorial Presença, pp. 23-24.

²⁸ A este respeito v. RODRIGUES, M.J. (2009), *Towards a Sustainable European Social Model: Key Issues for Policy Making*, Europe, Globalization and the Lisbon Agenda, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 63-67.

²⁹ CASTELLS, M.; HIMANEN, P. (2007), *O Bem-Estar da Nação, A Sociedade da Informação e o Estado-Providência, A Sociedade da Informação e o Estado-Providência – O Modelo Finlandês*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian, p. 115.

³⁰ ESPING-ANDERSEN, G. (2000), *Um Estado-Providência para o Século XXI*, in RODRIGUES, M.J. (Coord.), (2000), *Para Uma Europa da Inovação e do Conhecimento*, Oeiras, Celta, pp. 47 e ss.

continuam a existir inúmeras matérias de responsabilidade nacional, pelo que os Estados têm um papel preponderante quanto à adopção das políticas europeias, no caso, em matéria económica e social. O MSE existe “para proteger as pessoas contra as vicissitudes adversas da vida, como sejam a doença, a morte e o desemprego, e não para proteger a ineficiência, a incompetência e o desleixo”³², considerando-se uma mais-valia na cooperação estratégica com os EM.

Posto isto, a questão que se tem colocado passa por saber qual deverá ser o modo de actuação dos Estados para assegurar a adaptabilidade dos mercados à periclitância do MSE e ao proliferar das dificuldades económicas e sociais, já que há “necessidade de providenciar um acesso mais estimulante para os anseios dos cidadãos europeus [com vista a] assegurar a sustentabilidade das suas condições de vida numa economia global; fazer com que a Europa seja um parceiro mais forte no aperfeiçoamento da governação global; criar um sistema político mais democrático e eficaz. (...) [Providenciando] reformas estruturais com a coordenação das políticas macroeconómicas (...); política comercial com política de inovação e com políticas de emprego para conseguir a transferência para novas áreas de crescimento e criação de emprego (...).”³³. Na verdade, caminhos existem vários, porém os grandes desafios internacionais e nacionais obrigam a mudanças e a soluções inovadoras, complementares e/ou alternativas aos deveres/tarefas estaduais.

³¹ Cf. ESPING-ANDERSEN, G. (1990), “The Three Welfare-State Regimes, The Three Worlds of Welfare Capitalism”, Cambridge, *Policy Press*, p. 29. Os modelos sociais assentam em condições-base distintas, muito embora se identifiquem factores que devem entre si interagir, nomeadamente: 1. A natureza de mobilização da classe; 2. A estrutura de coligações políticas e de classe; e 3. O legado histórico da institucionalização do regime. Reconhece, portanto, vários tipos de modelos sociais, considerando que “as forças históricas que estão por detrás das diferenças de regimes são interactivas”, a saber, o *modelo nórdico* (universalização dos direitos sociais; impostos elevados largas oportunidades no seio da Administração Pública), o *modelo anglo-saxónico* ou *liberal* (ética de trabalho assente em normas de índole liberal; políticas direccionadas; base de impostos limitada) e, por último, o *modelo conservador* ou *corporativista* (preservação de estatutos diferenciados; importante papel da Igreja; preservação da família tradicional). Muito embora não se possa falar de um MSE coeso, a “Europa Social” abrange vários elementos de um MSE, pois se bem o analisarmos, congrega valores sociais e princípios inscritos na Carta de Direitos Fundamentais da UE, directivas e alguma legislação social fragmentada (a lei social comunitária), bem como diversos modos de regulação utilizada a nível europeu aquando de problemas sociais que não se conseguem resolver a nível nacional – legislação, negociação colectiva, fundos estruturais com uma função redistributiva. A este respeito v. GOETSCHY, J. (2006), *Tacking Stock of Social Europe: Is There such a Thing as a Community Social Model?*, in JEPSSEN, M.; PASCUAL, A.S. (2006), *Unwrapping the European Social Model*, *Policy Press*, Bristol, p. 71.

³² PENEDA, J.A.S. (2008), *Modelo Social Europeu, Que futuro?*, Porto, Porto Editora, p. 20. v. ainda WERNER, W. (2006), “The European Social Model: Cause of, or Solution to, the Present Crisis of the European Union”, *Intereconomics*, Janeiro/Fevereiro, pp. 4-14.

³³ RÓDRIGUES, M.J. (2005), [em linha] *The debate over Europe, the social model and the Lisbon Strategy*, p. 2., [consult. em 23.04.2014], disponível em: <<https://infoeuropa.euroid.pt/files/database/000035001-000036000/000035824.pdf>>.

Sintetizando, o MSE sai enriquecido pela transição de continuidade ocorrida com a implementação da estratégia E2020 após o terminus da EL³⁴, muito embora o contexto em que ambas são lançadas, possua diferenças significativas: na altura do lançamento da EL (2000) vivia-se um período macroeconómico favorável, porém em 2010, as condições estavam completamente invertidas, pois o crescimento económico era baixíssimo, senão negativo, e a dívida pública aumentava significativamente. Neste contexto, a estratégia E2020 pautou-se por metas objectivamente distintas das previstas na EL, tendo como suas prioridades o crescimento económico inteligente, sustentável e inclusivo, bem uma inovação a nível da estratégia de governação assente “num quadro de governação mais forte que tira partido dos instrumentos existentes para garantir uma execução atempada e eficaz”³⁵; e mediante a apresentação de relatórios temáticos, país a país, com vista a ressalvar a “interdependência das economias do Estados-Membros e [a permitir] uma maior selectividade das iniciativas concretas destinadas a fazer avançar a estratégia”³⁶, bem como para “assegurar que cada Estado-Membro adopta a estratégia Europa 2020 à sua situação específica, a Comissão propõe que os objectivos da UE sejam traduzidos em objectivos e trajectórias nacionais, de forma a reflectir a situação actual de cada Estado-Membro e o respectivo nível de ambição no contexto do esforço global da EU para atingir estes objectivos”³⁷. Pelo exposto, e ao encontro do entendimento de RODRIGUES e MARQUES³⁸, o MSE “vive entre estratégias” e muito embora estas apontem um rumo acertado, o MSE encontra-se defronte um enorme turbilhão de desafios de médio e longo prazo, designadamente 1. a “necessidade da Europa ter uma acção externa que dinamize

³⁴ v. RODRIGUES, M.J. (2010), [em linha] *On the EU2020, from Lisbon, On the EU2020 Strategy: Contributions after the Lisbon Agenda Experience*, pp. 4-29, [consult. em 23.04.2014], disponível em: <http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/eu2020/docs/rodrigues_mariajoao_en.pdf>. A propósito do incremento político e social da Estratégia de Lisboa, bem como dos seus sucessos e falhas v. também BEGG, I. (2003), “Do We Really Need a Lisbon Strategy”, *Intereconomics*, Março/Abril, pp. 56-60; CSABA, L. (2005), “Poetry and Reality about the future of the Union: Reflections on the Dimensions and Nature of the Re-launch of the Lisbon Strategy”, *Intereconomics*, Março/Abril, pp. 61-65 e GOETSCHY, J. (2009), *The Lisbon Strategy and Social Europe: Is There such a Thing as a Community Social Model?*, in JEPSEN, M. e PASCUAL, A.S. (2006), *Unwrapping the European Social Model*, Policy Press, Bristol, pp. 47-72.

³⁵ COMISSÃO EUROPEIA (2010), *Europa 2020 – Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo*, p. 31.

³⁶ *Idem.*, p. 31.

³⁷ *Ibidem.*, p.14.

³⁸ v. RODRIGUES, M.J. (2010), [em linha] *On the EU2020, from Lisbon, On the EU2020 Strategy: Contributions after the Lisbon Agenda Experience*, pp. 4, 5 e 18, [consult. em 23.04.2014], disponível em: <http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/eu2020/docs/rodrigues_mariajoao_en.pdf> e ainda MARQUES, P. (2011), *Entre a Estratégia de Lisboa e a Europa 2020 – Para onde caminha o Modelo Social Europeu?*, Cascais, Princípia, p. 99.

um movimento internacional de convergência estratégica, que contribua para evitar os riscos de uma «corrida para o fundo», criando condições para uma situação em que todos os actores internacionais beneficiam” num modelo social global mais coeso; 2. “o nosso modelo de desenvolvimento é insustentável, devido ao facto dos nossos padrões de consumo e produção estarem a minar o equilíbrio climático e ecológico do planeta” e, por último; 3. “para além dos desafios que o MSE enfrentava, emerge um novo: os problemas do sistema financeiro (...) [estão] a minar as condições para o investimento de longo prazo”. Ora, o MSE apresenta poucas saídas, pelo que não basta olhar às linhas orientadoras trazidas pelas estratégias, nem pensar que o MSE é uma construção isolada. Na verdade, o MSE é cada vez mais o esforço conjunto, interventivo, pró-activo e empreendedor dos EM em cooperação com as linhas orientadoras e recomendações que brotam da UE, remando de encontro a saídas sustentáveis que promovam o crescimento e desenvolvimento económico e social. Não obstante, para além de imprescindível mantermos um olhar crítico e atento relativamente às instruções e recomendações supranacionais, é também fundamental “caminharmos de mãos dadas” com a Europa. Pois, só desta forma estamos aptos a contribuir para o desenvolvimento de um *melhor espaço europeu* e reflexamente dotar o nosso (modelo de) Estado de soluções *mais aptas, sustentáveis e eficientes*.

2. Da nova roupagem do modelo de Estado à Economia Social e Civil em Portugal: breve síntese

2.1. A nova roupagem do modelo de Estado: abertura ao sector da Economia Social

Veículo preponderante do desenvolvimento de liberdades económicas e do contorno dos inúmeros constrangimentos de acesso ao mercado, o Estado, face aos cinscunstancialismos sócio-económicos, tem de ir adaptando a sua roupagem com vista a melhor cumprir a sua

missão. O actual modelo de Estado tem de se prefigurar como sendo *mais e menos*. Ou seja, prosseguindo uma dinâmica *mais* garantística da realização das finalidades de interesse público e da obtenção de resultados (responsabilidade pelo resultado), o que pressupõe uma função de reserva do Estado, mas por outro lado, *menos* prestador (enquanto, produtor de bens e fornecimento de serviços). Todavia, nem sempre foi assim...senão atente-se no nosso exemplo.

Entre nós, a passagem do Estado Liberal para o modelo de Estado-Providência ou Estado Social, deu-se tardiamente³⁹. Porém, os contornos que marcaram o Estado-Providência, devem-se essencialmente à influência de factores que prosperaram em três etapas temporais e que demarcaram o seu desenvolvimento. A primeira delas data de 1911, altura em que na nossa Constituição foi reconhecido o *direito à assistência pública* – enquanto actividade ocasional e supletiva do Estado -, apenas com o fim de solucionar situações de carência extrema. Em 1935, com a aprovação do “*Estatuto do Trabalho*”, foram definidas as bases para a organização da previdência social, muito embora com um alcance limitado. Porém, a reforma da previdência social só terá sido concretizada depois de 1962, na sequência de nova regulamentação. A segunda etapa, data do pós-Revolução de Abril de 1974, com a reestruturação do regime democrático, mediante a consolidação de direitos de cidadania – direitos civis, políticos e aprofundando os direitos sociais, com a atribuição de carácter universal a alguns deles, o que levou ao aumento das despesas sociais públicas, obrigando a um reforço da solidariedade fiscal – e a rápida introdução de mecanismos típicos de um Estado-Providência. E, por último, uma terceira etapa, denominada por alguns como a “ *europeização do Estado-Providência*”⁴⁰, marcada pela adesão de Portugal à Comunidade Económica Europeia, transformando o contexto em que

³⁹ A respeito do “*Estado-Providência*” v. também ESPING-ANDERSEN, G. (2000), *Um Estado-Providência para o Século XXI*, in RODRIGUES, M.J. (Coord.) (2000), *Para uma Europa da Inovação e do Conhecimento*, Oeiras, Celta, pp. 79-125 e CASTELLS, M.; HIMANEN, P. (2007), *O Bem-Estar da Nação, A Sociedade da Informação e o Estado-Providência, A sociedade da Informação e o Estado-Providência – O Modelo Finlandês*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian, pp. 111-148. Note-se que, entre nós, os movimentos associativos, cooperativistas e mutualistas não chegaram a ter desenvolvimento sequer semelhante ao que aconteceu noutros países da Europa, bem como nos EUA. A respeito da emergência do Estado Regulador e Garantidor v., ANDRADE, J.C.Vieira de (2010), *Lições de Direito Administrativo*, Coimbra, Imprensa da Universidade de Coimbra, pp. 22-26 e também SILVA, S. Tavares da (2010), *Um novo Direito Administrativo?*, Coimbra, Imprensa da Universidade de Coimbra.

⁴⁰ PEREIRINHA, J.; NUNES, F. (2006), *Política Social em Portugal e a Europa, 20 anos depois*, in ROMÃO, A. (Org.) (2006), *Economia Portuguesa: 20 anos depois*, Coimbra, Almedina.

a política social se começou a desenvolver e provocando impactos ao nível da protecção social, emprego e formação⁴¹.

Contudo, a enorme crise económica e financeira que assolou o mundo, provocou profundas alterações na Europa, estendendo consequentemente os seus efeitos à organização e dinâmica dos Estados nas últimas décadas. nós não ficámos incólumes⁴².

Sendo reconhecida a incapacidade de respostas por parte do modelo de “Estado de Bem-Estar Social (...) [se mostra] parcialmente esgotado”⁴³, não permitindo sequer “reflectir sobre as exigências de médio e longo prazo que são feitas ao país para deixar de viver de troço em troço, de abismo em abismo”⁴⁴, foi imprescindível uma nova reconfiguração do modelo de Estado. Assim, a passagem para o modelo de Estado Regulador (que data dos finais do séc. XX), ancorado na filosofia da “sociedade-providência”⁴⁵, trouxe consigo alterações no plano político, económico, administrativo e fiscal e a esperança de encontrar pistas para solver problemas como falhas de mercado, aumento dos custos com prestações sociais, a “emergência de consolidação orçamental [...] a redução estrutural do endividamento público e (...) a adopção de medidas de redução drástica dos custos do Estado Social e [da] crise do estado de Bem-Estar”⁴⁶, com vista à sustentabilidade do próprio Estado, bem como das suas finanças públicas. Porém, tal como sublinha GONÇALVES, “o Estado Regulador não substituiu o Estado Social e de Serviço Público que cresceu ao longo do século XX. Na verdade, o Estado Regulador veio ocupar apenas algumas áreas correspondentes a antigos serviços públicos económicos”⁴⁷. Este novo modo

⁴¹ A este respeito v. RAMOS, M.C. (1998), *Évolution du marché du travail au Portugal suite à son intégration communautaire: transformations et défis*, in DUSAUTOY, M. (Dir.) (1998), *Intégration Européenne et Emploi*, Paris, Presses de la Sorbonne Nouvelle, pp. 55-122.

⁴² Incomparavelmente distinta da Grande Recessão de 1929 que ocorreu nos Estados Unidos, conforme lembra GONÇALVES, P. Costa (2013), *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Direito Público e Regulação 8, 1.ª Ed., Coimbra, Coimbra Editora, p. 33.

⁴³ NUNES, Rui (2014), “Reinventar o Estado Social”, *Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas*, n.º 64, Janeiro-Março, p. 51.

⁴⁴ SANTOS, B. Sousa (2011), *Portugal Ensaio contra a autoflagelação*, Coimbra, Almedina, p. 100.

⁴⁵ *Idem.*, pp. 72-78.

⁴⁶ GONÇALVES, P. Costa (2013), *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Direito Público e Regulação 8, 1.ª Ed., Coimbra, Coimbra Editora, p. 30. A respeito do abandono do Estado Social v. ainda HESPAÑA, Pedro; CARAPINHEIRO, Graça (Org.) (2002), *Risco Social e incerteza: pode o Estado Social recuar mais?*, Porto, Edições Afrontamento; SANTOS, B.S.; Ferreira, S. (2001), *A reforma do Estado-providência entre globalizações conflituantes, Risco Social e incerteza – Pode o Estado social recuar mais?*, Porto, Edições Afrontamento, pp. 177-225 e SILVA, F.C. da (2013), *O Futuro do Estado Social*, Fundação Francisco Manuel dos Santos.

⁴⁷ Cf. GONÇALVES, P. Costa (2013), *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Direito Público e Regulação 8, 1.ª Ed., Coimbra, Coimbra Editora, p. 30. O mesmo A. refere que, embora tenham existido recuos em áreas como as atribuições públicas e o fornecimento de serviços públicos económicos, outras áreas houve que se mantiveram na titularidade do Estado (serviços públicos, obras públicas), assim

de posicionamento do Estado na economia permite uma *cidadania mais responsável*⁴⁸, introduzindo maior ponderação entre os direitos e deveres dos cidadãos (no Estado), incumbindo o *poder político* de responsabilidade pela criação de estratégias que, médio e longo prazo, permitam consolidar valores sociais realmente representativos da nossa sociedade. Já ao *direito administrativo* competirá a importante missão de “procura[r] soluções de um novo tipo, que estendam para as áreas do Estado Social a governação colaborativa e os esquemas de parceria entre os sectores público e privado. A mobilização dos privados para a colaboração e a cooperação com o setor público poderá representar um factor chave com contribuição direta para a saída da crise e deste tempo de turbulência”⁴⁹ e que permitam a “sustentabilidade económica, ecológica e social”⁵⁰. Em nosso entender, a visão estratégica e a determinação de instrumentos que se possam tornar profícuos na tarefa de tornar o sistema mais eficiente e sustentável, implica este “*welfare mix*”⁵¹, que passa por abrir caminho, ao lado das tendências actuais da privatização dos serviços sociais e de protecção social, ao desenvolvimento de formas de descentralização da actuação do Estado, à sua articulação com os diversos actores e sectores público, privado e designadamente ao sector da economia social, dado o seu significativo peso na sociedade portuguesa (como veremos infra)⁵². Assim, face à actual desintervenção do Estado em sectores de actividade antes indissociáveis do sector público, assiste-se a um claro reforço do sector da economia social⁵³. Pois, tal como veremos, articula na perfeição os desígnios da política económica, social (e de emprego), respondendo com eficácia aos novos riscos

como as funções sociais assumidas por este directamente (como sejam, a educação, a saúde, a segurança social).

⁴⁸ Aquilo a que WALKER chama de “*social quality*”, i.é., em que medida estão os indivíduos capacitados para participar na vida social e económica das suas comunidades com vista a realizarem o bem-estar colectivo e o seu potencial individual. v. VAN DER MAESEN, L.; WALKER, A. (Eds.) (2011), *Social Quality: From Theory to Indicators*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, p. 336.

⁴⁹ GONÇALVES, P. Costa (2013), *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Direito Público e Regulação 8, 1.ª Ed., Coimbra, Coimbra Editora, p. 41.

⁵⁰ Cf. NABAIS, J.C.; SILVA, S.T. da (Coord.) (2011), *Sustentabilidade em tempos de crise*, Coimbra, Almedina, p. 24.

⁵¹ Cf. PEREIRINHA, José (2003), “Economia Social e Estado-Providência”, *Intervenção Social*, 27, p. 233.

⁵² A este respeito v. também JUDT, T. (2010), *Um tratado sobre os nossos actuais descontentamentos*, (Trad. Marcelo Félix), Lisboa, Edições 70.

⁵³ Pois, tal como sabemos, as áreas de actividade a que o sector da Economia Social se dedica, “começam a surgir como novos nichos de mercado para o sector lucrativo, como por exemplo a acção social e mesmo a saúde”, Cf. DESINCOOP – Desenvolvimento Económico, Social e Cultural (Coord. Luísa Oliveira) (2008), *Competes – Estudo Prospectivo-Estratégico das Competências e Mais-Valias no Terceiro Sector*, 1.ª Ed., Guimarães, p. 75. Contudo, também outras áreas, nomeadamente as que se prendem com iniciativas para fixar as populações, “[a]s potencialidades deste sector ainda não foram devidamente exploradas pelo sector lucrativo, o que deixa algum espaço para o [sector da Economia Social] afirmar a sua identidade.”, *Idem.*, p. 75.

sociais com os quais a sociedade civil contemporânea se defronta, embora “o peso do seu longo passado e alguma inércia [tenham] impedido que se posicione em função do futuro”⁵⁴.

Deste modo, nos pontos precedentes, traçaremos uma breve síntese evolutiva do sector da Economia Social no seio do nosso país, trataremos sinteticamente da divergência terminológica em torno do sector e, por último, daremos conta da emergência de uma nova figura (complementar), a Economia Solidária.

2.2. Breve traçado do Sector da Economia Social em Portugal

A enorme dificuldade em estipular um enquadramento legal para as entidades da Economia Social, levou a que só em 1976, fosse salientado pela nossa Constituição a existência do sector cooperativo, ao lado dos sectores público e privado. Destacando-se também pela primeira vez o papel das IPSS (Instituições Particulares de Solidariedade Social)⁵⁵, sujeitas à fiscalização do Estado e reguladas por um conjunto de diplomas legislativos. A própria evolução do texto constitucional mostra o “comprometimento do Estado na implantação de uma economia mista na produção de bem-estar social”⁵⁶. Assim, até à revisão constitucional de 1989, “deixa-se de fora aquele tipo de organizações [leia-se, as IPSS], quando se afirma a existência de três sectores de actividade económica: público, privado e cooperativo”⁵⁷, embora com esta se tenham aberto portas à inclusão das IPSS, passando o sector a designar-se por “*sector cooperativo e social*”⁵⁸, englobando-se assim o

⁵⁴ Cf. DESINCOOP – Desenvolvimento Económico, Social e Cultural (Coord. Luísa Oliveira) (2008), *Competes – Estudo Prospectivo-Estratégico das Competências e Mais-Valias no Terceiro Sector*, 1.ª Ed., Guimarães, p. 79.

⁵⁵ v. ALMEIDA, V. (2011), *As Instituições Particulares de Solidariedade Social: Governação e Terceiro Sector*, CES: conhecimentos e instituições, Coimbra, Almedina; MARTINS, L. Lopes (2009), *As Instituições Particulares de Solidariedade Social*, Coimbra, Almedina e ainda HESPANHA [et al.] (2000), *Entre o Estado e o Mercado: As Fragilidades das Instituições de protecção social em Portugal*, Coimbra, Quarteto.

⁵⁶ ALMEIDA, V. (2011), *As Instituições Particulares de Solidariedade Social: Governação e Terceiro Sector*, CES: conhecimentos e instituições, Coimbra, Almedina, p. 129.

⁵⁷ *Idem.*, p. 129.

⁵⁸ Note-se que, com a revisão constitucional de 1997, alarga-se o sentido do sector cooperativo e social aquando da introdução da al. d) ao art. 82.º, passando este a englobar “os meios de produção geridos por

sector comunitário e autogestionário. Em 1990, a par do sistema de acção social⁵⁹, complementar do regime de segurança social, começam a emergir políticas europeias com vista à promoção e desenvolvimento de situações como a pobreza, a desigualdade e desprotecção de grupos sociais mais vulneráveis e desfavorecidos. Só no decurso dos anos 90, se começaram a introduzir, entre nós, sucessivas mudanças no que tange ao sistema de segurança social⁶⁰, como meio de fazer adequar o Estado à evolução demográfica, social, familiar e económica. A revisão constitucional de 1997, por sua vez, veio introduzir uma outra dimensão ao sector cooperativo e social, a vertente *solidária*, que visou abranger essencialmente as pessoas colectivas não lucrativas, que prossigam objectivos de solidariedade social (v.g., as mutualidades).

Todavia, a legislação tem evoluído no sentido de, cada vez mais, procurar enquadrar o papel das organizações do sector não lucrativo do Estado na cooperação e complementaridade que desempenham ao nível da protecção social. Este corolário mostra-se claramente verdadeiro, desde a aprovação do Estatuto das IPSS (DL n.º 519-G2/79, aprovado pelo DL n.º 119/83, de 25 de Fevereiro), marcando segundo ALMEIDA, “uma nova fase no relacionamento entre Estado e IPSS caracterizada por uma maior autonomização das IPSS e, por outro lado, pela transferência de competências do Estado, na área da produção do bem-estar social, para as organizações da sociedade civil.”⁶¹; e neste sentido também o reconhecimento oficial das Fundações de solidariedade social, em 1996, pelo DL n.º 152/96, de 30 de Agosto e a criação da rede social – conforme a Resolução do Conselho de Ministros n.º 197/1997 de 18 de Novembro -, estrutura local que

peças colectivas, sem carácter lucrativo, que tenham como principal objectivo a solidariedade social, designadamente entidades de carácter mutualista”.

⁵⁹ Este, destaca-se pelo facto de a nível da intervenção possuir três vertentes que abrangem o conceito de acção social, designadamente, “a *assistência económica*, na parte que não se encontra integrada, nomeadamente no regime não contributivo da segurança social; o *apoio social individualizado*; e a *assistência sócio-familiar e sócio-comunitária*”, Cf. LUIS, A.S. (1997), *Política da acção social em Portugal*, in BARROS, C.; PESTANA, S., GOMES, J.C. (1997), *As Instituições não lucrativas e a acção social em Portugal*, Lisboa, Editora Vulgata, p. 232.

⁶⁰ Porém, actualmente, também o sistema da Segurança Social está em crise: número crescente de beneficiários face ao reduzido número de contribuintes. No entanto, os esforços para alterar esta situação são vários, nomeadamente mediante serviços de acção social prestados por instituições públicas e privadas; decorrente do trabalho desenvolvido pelas próprias instituições da Segurança Social (desenvolvido maioritariamente por meio de *acordos de cooperação* celebrados com entidades públicas e/ou privadas); bem como da acção social desenvolvida por outras organizações, nomeadamente autarquias locais, empresas, IPSS e organizações do sector não lucrativo do Estado. A este respeito v. LOUREIRO, J. Carlos (2010), *Adeus ao estado social?: segurança social entre o crocodilo da economia e a medusa da ideologia dos “direitos adquiridos”*, 1.ª Ed., Lisboa, Wolters Kluwer Portugal, Coimbra Editora.

⁶¹ ALMEIDA, V. (2011), *As Instituições Particulares de Solidariedade Social: Governação e Terceiro Sector*, CES: conhecimentos e instituições, Coimbra, Almedina, p. 135.

visa promover a articulação dos distintos parceiros com vista a solucionar problemas sociais. Também em 2009, o DL n.º 282/2009, de 7 de Outubro, veio reconhecer uma cooperativa de interesse público, a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CIPRL), com o objectivo de “aprofundar a cooperação entre o Estado e as Organizações que o integram”⁶². Contudo, houve outras organizações que se foram desenvolvendo, nomeadamente as associações, as mutualidades, as instituições ligadas à Igreja (misericórdias). Entre nós, a política social é “suportada” quer pela Segurança Social, quer por “espaços de solidariedade”⁶³ – Economia Social - da responsabilidade do modelo de “sociedade-providência”⁶⁴. Ora, apesar do que decorre da articulação dos arts. 61.º, 63.º, 82.º e 85.º do nosso texto constitucional⁶⁵ e de a acção social ser maioritariamente financiada por dotações orçamentais, o seu exercício fica essencialmente a cargo do sector privado (funcionamento da economia de mercado)⁶⁶. Porém, desde 1998, e atendendo a um dos objectivos do Livro Branco da Segurança Social, sentiu-se necessidade de promover a Economia Social como modo de “criar condições para novas parcerias entre o Estado e a Sociedade Civil, consentâneas com o Modelo Social Europeu”⁶⁷, assistindo-se também a alguma pressão no sentido de desregulamentar o sistema social e diminuir a intervenção do Estado neste âmbito, com vista a reduzir a despesa pública⁶⁸. Assim, a precarização de alguns nichos da população, quer por via da instabilidade ao nível do emprego, quer devido à diminuição do nível de protecção do sistema social, obriga à necessidade de se abrirem caminhos a novos desafios e à adopção de soluções/alternativas possíveis, designadamente acções de carácter social/assistencial com vista à salvaguarda dos direitos de cidadania e

⁶² Cf. RESOLUÇÃO DO CONSELHO DE MINISTROS n.º 16/2010, de 4 de Fevereiro (que aprovou o programa PADES – Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social -, e a criação do Conselho Nacional para a Economia Social).

⁶³ A este respeito v. NABAIS, J.C.; SILVA, S.T. da (Coord.) (2011), *Sustentabilidade Fiscal em Tempos de Crise*, Coimbra, Almedina, pp. 83-86.

⁶⁴ A este propósito v. SANTOS, B. Sousa (1995), “Sociedade-Providência ou Autoritarismo Social?”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, N.º42, Maio 1995, pp.1-7 e PISELLI, F. (1995), “A sociedade-providência na esfera económica”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, N.º42, Maio 1995, pp. 105-123.

⁶⁵ Note-se que qualquer alteração posterior ao texto constitucional deve manter inalterada a “coexistência do sector público, do sector privado e do sector cooperativo e social de propriedade dos meios de produção”, Cf. al. f) do art. 288.º da CRP.

⁶⁶ A este respeito v. NABAIS, J.C.; SILVA, S.T. da (Coord.) (2011), *Sustentabilidade Fiscal em Tempos de Crise*, Coimbra, Almedina, pp. 24-27.

⁶⁷ Cf. DIRECÇÃO-GERAL DA ACÇÃO SOCIAL (1996), *Acção Social: Contributo para o Livro Branco da Segurança Social*, Conhecer a Acção Social, N.º 3, Novembro - Documento elaborado em Janeiro de 1996, com a participação de todos os serviços da Direcção-Geral da Acção Social.

⁶⁸ RAMOS, M.C.P. (2003), *Acção Social na Área do Emprego e da Formação Profissional*, Lisboa, Ed. Universidade Aberta.

coesão social, fazendo face à diminuição dos níveis de protecção social e às restrições de financiamento⁶⁹.

Também a nível europeu, muito embora a parca importância que lhe era atribuída há uns anos, a Economia Social representa cerca de 10% do total das empresas europeias, o que se traduz em cerca de 2 milhões de empresas, na sua maioria micro e pequenas empresas, que empregam mais de 14,5 milhões de pessoas, o equivalente a 6,5% da população activa da UE, em termos de emprego directo, conforme salienta o Parecer CCMI/006 de 1 de Abril de 2004⁷⁰. Para além de uma parte significativa da sociedade se associar, pois calcula-se que mais de 25% dos cidadãos da UE de algum modo se relacionam com este sector, quer como produtores, aforradores, trabalhadores voluntários, entre outros.

Entre nós, embora o estudo do CIRIEC⁷¹ apresente Portugal como sendo um dos países em que o sector da Economia Social é ainda emergente e possua algumas dificuldades e fragilidades quanto ao seu desenvolvimento, dada a grande presença de instituições de carácter religioso, ao fraco envolvimento da sociedade civil, à grande dependência de financiamento público e à falta de profissionalização e formação de cargos de direcção, a Conta Satélite da Economia Social mostra resultados interessantes. Assim, quanto à sua dimensão relativa, “em 2010 o Valor Acrescentado Bruto (VAB) da Economia Social representou 2,8% do VAB nacional total e 5,5% do emprego remunerado (equivalente a tempo completo)”⁷². Concluindo-se que a “ação social gerou 41,3% do Valor Acrescentado Bruto (VAB) das OES, sendo responsável por 48,6% do emprego remunerado”⁷³. Pese embora, “[e]m 2010, o setor da Economia Social [tenha registado] uma necessidade líquida de financiamento de 570,7 milhões de euros. Contudo, as Cooperativas (fundamentalmente devido às que se integram na área financeira), as Mutualidades e Fundações da Economia Social apresentaram capacidade líquida de financiamento”. No quadrante da economia

⁶⁹ Cf. RAMOS, M.C.P., [em linha] *Economia solidária, Estado-providência e promoção do emprego*, 2º Congresso Nacional dos Economistas – APEC, p. 1, [consult. em 15.03.2014], disponível em: <<http://www.ordemeconomistas.pt/xportal/ms/congresso/fsccommand/NM21.pdf>>.

⁷⁰ Cf. CESE (2014), “Parecer sobre A diversificação económica nos países aderentes – Papel das PME e das empresas da economia social”, CCMI/006, 01.04.2004, [em linha], [consult. em 20.02.2014], disponível em: <http://eescopinions.eesc.europa.eu/viewdoc.aspx?doc=ces/cmci/ccmi006/pt/ces528-2004_ac_pt.doc>.

⁷¹ Cf. CIRIEC (2000), *The Enterprises and Organizations of the Third System: A strategic challenge for employment*, Direcção Geral V da Comissão Europeia, Liège.

⁷² INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA, I.P E CASES, COOPERATIVA ANTÓNIO SÉRGIO PARA A ECONOMIA SOCIAL, CIPRL (2010), *Conta Satélite da Economia Social*, Edição 2013, Lisboa, p. 3.

⁷³ *Idem.*, p. 3.

social, já em 2010, “existiam 5 022 Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS). (...) [representando] 50,1% do VAB, 42,6% das remunerações e 38,2% da necessidade líquida de financiamento da Economia Social.”⁷⁴.

Desta forma, dada a necessidade de criar mais e melhores políticas de harmonização das regras sociais com as propostas europeias, designadamente quanto às políticas de inserção no mercado concorrencial e globalizante, não podemos ignorar que o actual modelo de desenvolvimento económico reclama a construção de uma *sociedade* cada vez mais *interventiva, inclusiva e responsável*, que assente os seus pilares na competitividade e na “reestruturação dos próprios modelos de protecção e de direitos sociais.”⁷⁵ Pelo que, e tal como vimos supra, muito embora não se ignore que a Economia Social possui “raízes profundas e seculares na sociedade portuguesa (...) [e tenha] o seu substrato jurídico em sede constitucional”⁷⁶, as exigências europeias⁷⁷ e o vislumbrar da contribuição límpida da Economia Social como actor colaborante na procura de soluções sustentáveis e eficazes, para além das organizações da Economia Social serem “visivelmente mais rápidas do que os governos a responder[em] às novas procuras e oportunidades (...) [além de que] são mais eficientes do que o governo a enfrentar problemas que afectam a sociedade, através de efeitos cumulativos, como a degradação ambiental, a negação dos direitos humanos, o crescimento da população, a pobreza, ...”⁷⁸.

Todos estes factores contribuíram para que entre nós, os decisores políticos detivessem finalmente a sua atenção na Economia Social, tendo sido dados alguns passos... Assim, em

⁷⁴ INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA, I.P E CASES, COOPERATIVA ANTÓNIO SÉRGIO PARA A ECONOMIA SOCIAL, CIPRL (2010), *Conta Satélite da Economia Social*, Edição 2013, Lisboa, p. 3.

⁷⁵ Cf. RAMOS, M.C.P., *Economia Solidária, Estado-providência e promoção do emprego*, 2º Congresso Nacional dos Economistas – APEC, p. 2, [em linha], [consult. em 15.03.2014], disponível em: <<http://www.ordemeconomistas.pt/xportal/ms/congresso/fscommand/NM21.pdf>>. Muito embora estejamos cientes da possibilidade destas poderem acarretar custos e possam pesar na sua autonomia. Aliás, a autonomia dos Estados em matéria social segue “a par com a descentralização e com o respeito pelas especificidades nacionais na gestão de mão-de-obra. [afirmando ainda que] (...) A Europa Social é política e cronologicamente residual, chega em último lugar. (...) como um dos últimos espaços de liberdade, o último campo de manobra onde os Estados podem inflectir o curso do seu desenvolvimento”, nas palavras de DURAND, Michelle (1991), “A Europa Social – princípios e contrapontos”, *Análise Social*, Vol. XXVI, n.º 110, 1.º, p. 20.

⁷⁶ Cf. PROJECTO DE LEI N.º 68/XII, LEI DE BASES DA ECONOMIA SOCIAL, (DAR II, N.º.31/X II/1, Série A, de 19.09.2011), pp. 1 e 2, [em linha], [consult. em 12.10.2013], disponível em: <<http://www.Confe.coop/web/lbes/ProjectoLei68-XII-LBES.pdf>>.

⁷⁷ v. PARLAMENTO EUROPEU (2009), “Proposta de Resolução do Parlamento Europeu sobre a Economia Social”, 2008/2250 (INI), 19.02.2009, [em linha], [consult. em 12.10.2013], disponível em: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=uriserv:OJ.CE.2010.076.01.0016.01.POR>>.

⁷⁸ COUTINHO, M.M. (2003), *Economia Social em Portugal, A Emergência do Terceiro Sector na Política Social*, CPIHTS/APSS, p. 128.

2011, foi elaborado um projecto de Lei de Bases (Projecto de Lei n.º 68/XII – Lei de Bases da Economia Social), com vista a ser atribuído ao sector da Economia Social o merecido reconhecimento – no que respeita à promoção da inovação tecnológica, social e ambiental, desenvolvimento sustentável, bem como a nível do reforço da coesão económica e social -, maior visibilidade e segurança jurídica, pois tal como se destaca o seu Preâmbulo, a inexistência de uma definição do conceito de Economia Social, contribuiu para que o seu potencial e afirmação não tivessem realmente logrado no actual contexto sócio-económico. Apenas em 8 de Maio de 2013, foi finalmente aprovada a Lei de Bases da Economia Social (LBES) - Lei n.º30/2013 -, que veio trazer um *novo fôlego* ao sector, muito embora possua algumas fragilidades e deficiências, como mais adiante veremos. Na LBES podemos ver definido o conceito de Economia Social como “*o conjunto das actividades económico-sociais, livremente levadas a cabo pelas*” entidades da Economia Social, conforme arts. 2.º e 4.º da referida lei. Para além disso, conforme aponta o art. 2.º, n.º2 da LBES, tais entidades “têm por finalidade *prosseguir o interesse geral da sociedade*, quer directamente, quer através da prossecução dos interesses dos seus membros, utilizadores e beneficiários, quando socialmente relevantes”. Em nosso entender, andou bem o nosso legislador ao apontar um definição ampla de *Economia Social*, pois tal como JEANTET, consideramos que esta “não pode reduzir-se a definições demasiado estreitas”⁷⁹, na medida em que é o próprio contexto histórico, económico, político e social que a molda. Assim, a Economia Social, tal como aponta GUÉLIN, “já serviu [, e serve,] para [se] referir a diversas realidades”⁸⁰, mostrando-se, por isso, de definição difícil, tal como se retirará do ponto tratado infra.

No entanto, apesar da nova lei já possuir um conceito de Economia Social, ainda assim merece alguns *reparos*. Por um lado, seguindo o entendimento de NAMORADO, não existe (nem deverá existir) uma identificação total entre Economia Social e “setor cooperativo e social”⁸¹, na medida em que há entidades que estão fora deste sector mas que

⁷⁹ JEANTET, T. (2002), *A Economia Social Europeia: em Tudo a Democracia*, Lisboa, Edições Poseidon, p. 35.

⁸⁰ Já em GUÉLIN, A. (1988), *L'invention de l'économie sociale*, Paris, Economica, 1988, pp. 12 e ss., pode ler-se que a Economia Social é “*composta [por] organismos produtores de bens e serviços, colocados em condições jurídicas diversas no seio das quais, porém, a participação dos homens resulta de sua livre vontade, onde o poder não tem por origem a detenção do capital e onde a detenção do capital não fundamenta a aplicação dos lucros*”.

⁸¹ NAMORADO, R. (2007), “Renovar os quadros jurídicos da Economia Social?”, *Oficina do Centro de Estudos Sociais*, n.º 293, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, pp. 10-11. Aliás, o tradicional Terceiro Sector, composto por entidades caracterizadas por serem organizadas, institucionalmente separadas

integram igualmente o setor da Economia Social, nomeadamente as *associações* que, apesar de possuírem uma finalidade social diferente da solidariedade social, desenvolvem uma actividade económica/ou têm natureza empresarial; as *fundações*, que para além da actividade económica podem ter natureza empresarial; bem como as *sociedades comerciais*, quando as suas participações pertençam a entidades integradas no “sector cooperativo e social” - e que, por isso, pertencem à chamada “*economia civil*”. Por outro lado, o legislador não esclarece o que se deve entender por “*actividades económico-sociais*” (ao invés do que anteriormente estava previsto no Projecto da Lei de Bases, referindo-se neste a “*atividade económica e empresarial*”), em nosso entender, todas as actividades desenvolvidas pelas entidades da Economia Social podem ter um fundo económico-social, desde que sirvam objectivos sociais de interesse geral.

3. Economia Social e Civil no contexto de emergência da Economia Solidária – dois opostos?

3.1.A nebulosa em torno da terminologia do sector

“[A] consciência de que somos todos interconectados e, por isso, precisamos fazer das nossas relações sociais, produtivas, comerciais e interpessoais, algo que resulte em benefício, bem-estar e felicidade para ambas as partes.”⁸²

do governo, privadas, não distribuidoras de lucro, voluntárias e auto-governadas, é muitas vezes denominado por “sector da sociedade civil”. Na medida em que “é abrangente, envolvendo organizações formais e informais, religiosas e seculares, organizadas com pessoas remuneradas e outras com alguns voluntários, ou só constituídas por voluntários, e organizações a desempenharem funções essencialmente de expressão (...) – bem como aquelas que desempenham essencialmente funções de serviço.”, Cf. FRANCO, Raquel [*et. al.*], *O Sector Não Lucrativo Português numa Perspectiva Comparada*, pp. 6-7, [em linha], [consult. em 23.02.2014], disponível em: <http://www.jhu.edu/cnp/PDF/Portugal_Nat_Rpt_Portuguese.pdf>.

⁸² GAIGER, L.I. (2000), *A economia popular solidária no horizonte do terceiro setor, ISTR'S fourth international conference*, Dublin, Julho, p. 23.

Não nos é alheio que durante os últimos anos, muitos têm sido os autores que se têm debruçado sobre a discórdia/convergência terminológica em torno do sector da Economia Social, porém as fronteiras continuam a apresentar-se abertas e nebulosas. A controvérsia existente prende-se com o facto de a “*diversidade nominativa [não ser] neutra e por outro lado mostra[r] a emergência e a riqueza do fenómeno*”⁸³, mantendo-se o dissenso em torno da questão. A resposta ao problema em causa passa por saber enquadrar o sector, olhando inclusivamente ao papel que este deve desempenhar na sociedade contemporânea, centrando-o na realidade actual.

No início do séc. XIX, aquando da evolução da ciência económica, foi pela primeira vez utilizada a expressão “*Economia Social*”. O “*mainstream*” apostava numa ciência social neutra no que respeita aos valores, claramente disciplinar, e cujo foco de análise seria o intercâmbio e o modo de produção capitalista. Assim segundo CHAVES, “*a finales del siglo XIX, marcada por la sistematización de los modelos de la economía política, la expresión Economía Social cambia de significado. Anteriormente había sido utilizada por otros autores críticos con el modelo dominante, al que acusaban de separar las reglas de funcionamiento de la economía e de la moral. Desde entonces, esta locución designará las disciplinas versadas en el estudio de ciertos tipos de actividades y de actores cuyas reglas escapan a la lógica dominante, siendo todas ellas necesarias para el funcionamiento del conjunto social*”⁸⁴. Ao mesmo passo, considera que a “*inflación de locuciones se justifica en los diferentes modos de generación, actuación y comportamiento con que este sector se manifiesta en los distintos países (...) y denota una indudable carga política y ideológica*”⁸⁵.

Assim, se fizermos um périplo pela vasta literatura que se reporta ao tema, podemos encontrar inúmeras tentativas de definição do sector da Economia Social sob diversos prismas, i.é., sob o ponto de vista restrito, amplo, mais ou menos adequado aos sistemas de

⁸³ REIS, M.H.G. (2006), *Economia Social Face às Questões do Emprego: A Função Reguladora do Terceiro Sector no Domínio da Política Económica e Social*, Fundação Bissaya-Barreto, Instituto Superior Bissaya Barreto, p. 39.

⁸⁴ CHAVES, R. (1998), “La Economía Social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica”, *CIRIEC – España*, no. 33, pp. 115-140.

⁸⁵ Cf. MORENO, A.S.; CHAVES, R. (2006), “Balance y tendencia en la investigación sobre tercer sector no lucrativo. Especial referencia al caso español”, *CIRIEC- España*, no. 56, noviembre de 2006, p. 91.

contabilidade⁸⁶, entre outros. Associada a este sector há também uma vasta rede terminológica, a saber 1. “*Organizações Não Governamentais*” (ONG’s) - este termo foi frequentemente utilizado nos anos 70, referindo-se essencialmente às organizações que prosseguem fins públicos, mediante meios privados, com autonomia face ao Estado e com o objectivo de cumprir maioritariamente a defesa da cidadania; 2. “*Sector Independente*”- termo que é utilizado nos anos 80⁸⁷, para ressaltar o papel que o terceiro sector possuía, constituindo um sector parcialmente independente (parcialmente financiado pelo Estado), face à actividade do sector público e privado; 3. “*Sector Voluntário*”: este é marcado pelo carácter da actividade voluntária, por parte dos elementos que o compõem; 4. “*Sector Não Lucrativo*”: enfatiza o carácter não lucrativo, pelo que a sua acção é caracterizada por não ter como fim a obtenção de benefícios de modo a distribuí-los, mas sim a obtenção de benefícios com vista a determiná-los à prossecução de outros fins socialmente determinados; 5. “*Sector Filantrópico*”: este está associado às Fundações. Direcção de recursos pessoais e materiais em função de causas públicas e/ou sociais; 6. “*Sector Caritativo*”: trata-se, no fundo, do apoio que a sociedade presta a este sector, designadamente por meio de doações privadas, com vista a responder a fins de caridade ou de utilidade social; 7. “*Sector Intermediário*”: considera este sector como “mediador” entre interesses do mercado e do Estado, muito embora mantendo relações com ambos os agentes; 8. “*Setor Isento de Impostos*”: pois na maioria dos países este sector desfruta de grandes isenções tributárias e ainda de inúmeros benefícios fiscais⁸⁸; 9. “*Terceiro Setor*”: usado essencialmente para, mais facilmente, se distinguir aquando da alusão Sector Público e/ou Privado; e, por último, 10. “*Economia Social*”: muito embora a expressão

⁸⁶ Cf. INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA, I.P E CASES, COOPERATIVA ANTÓNIO SÉRGIO PARA A ECONOMIA SOCIAL, CIPRL (2010), *Conta Satélite da Economia Social*, Edição 2013, Lisboa, pp. 14 e ss. Aqui aponta-se a Economia Social como um “conjunto de empresas privadas, organizadas formalmente, com autonomia de decisão e liberdade de adesão, criadas para satisfazer as necessidades dos seus membros através do mercado, produzindo bens e serviços, assegurando o financiamento, onde o processo de tomada de decisão e distribuição de benefícios ou excedentes pelos membros não estão diretamente ligados ao capital ou quotizações de cada um, correspondendo a cada membro um voto. A Economia Social agrupa também as entidades privadas organizadas formalmente, com autonomia de decisão e liberdade de adesão, que produzem serviços não mercantis para as famílias e cujos excedentes, quando existem, não podem ser apropriados pelos agentes económicos que os criam, controlam ou financiam”. Esta definição é considerada como a que melhor se adapta aos sistemas de contabilidade, uma vez que não comporta “critérios jurídicos, nem administrativos, centrando-se na análise do comportamento dos atores da Economia Social, assim como na procura de semelhanças e diferenças entre os próprios atores e entre estes e os outros agentes económicos”.

⁸⁷ v. também informação disponível [em linha] em: «<http://www.independentsector.org.>», [consult. em 15.03.2014].

⁸⁸ A respeito da fiscalidade das organizações da Economia Social, v. entre nós RIBEIRO, F.M.; SANTOS, S.F. (2013), *A Fiscalidade e as Organizações da Economia Social*, Vida Económica.

“Economia Social” se encontra consolidada em alguns países, nomeadamente em França (desde 1890)⁸⁹, Bélgica⁹⁰, Alemanha (1864)⁹¹, Espanha⁹², e Itália⁹³; noutros, esta expressão é pouco utilizada, designadamente no Reino Unido (1844)⁹⁴ e na Dinamarca (desde 1822)⁹⁵. Como se sabe, a Economia Social surge de modo a corrigir os efeitos sócio-económicos negativos com base na *necessidade* de justiça social⁹⁶ e nasce do arbítrio dos cidadãos quererem criar uma sociedade diferente, onde pudessem ser tão iguais quanto possível⁹⁷. Como afirma DEFOURNY, a “economia social remete àquelas actividades económicas que permitem à sociedade procurar a democracia económica associada à utilidade social (...) [sendo que] se tem redescoberto, a partir do final do séc. XX, [a] importância significativa das empresas e organizações que combinam modos de criação e de gestão privados, colectivos (de tipo associativo), com finalidades não centradas no

⁸⁹ Desenvolvem-se os primeiros “sindicatos-lojas”, os antecedentes das actuais cooperativas agrícolas. E posteriormente, já no início do séc. XIX, as “mútuas de socorro e de previdência”, Cf. JEANTET, T. (2009), *A Economia Social: Uma Alternativa ao Capitalismo*, Edição Le Monde Diplomatique, p. 47.

⁹⁰ Na Bélgica, a Economia Social é uma jurisdição compartilhada entre Estado Federal, Regiões (Flandres, Valónia e Bruxelas) e a Comunidade de Língua Alemã. Note-se que, em 2000 foi assinado um Acordo de Cooperação no âmbito da Economia Social, com o objectivo de desenvolver e aumentar os postos de trabalho neste sector. Em 2005, a Bélgica assinou um novo Acordo de Cooperação relativo à “economia plural”. Cf. [em linha], disponível em:

«<http://www.mi-is.be/sites/default/files/doc/accorddecooperation2005-2008.doc>», [consult. em 07.12.2013].

⁹¹ Desenvolvem-se na Alemanha as primeiras Cooperativas de Crédito, nascendo com estas a ideia da redistribuição de dividendos, para que fossem reinvestidos e de modo a garantir a perenidade de um projecto ao serviço de gerações futuras, Cf. JEANTET, T. (2009), *A Economia Social: Uma Alternativa ao Capitalismo*, Edição Le Monde Diplomatique, p. 46.

⁹² Cf. NUNES, F.; RETO, L.; CARNEIRO, M. (2001), *O Terceiro Sector em Portugal: Delimitação, Caracterização e Potencialidades*, Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP), Lisboa, p. 30. Este conceito só começa a ser utilizado no pós anos 80.

⁹³ Actualmente, em Itália, já se utiliza a expressão Economia Social, contudo após 1975 só o termo “Terceiro Sector” era usado.

⁹⁴ No Reino Unido, a Economia Social é designada por “Non-Profit Organizations” (NPO). O sector não lucrativo “ou sector das organizações em fins lucrativos [é] de origem anglo-saxónica (...) não tem como vocação essencial o lucro [muito embora possa combinar desenvolvimento de actividades lucrativas,] em paralelo com actividades não lucrativas relacionadas com a missão, servindo os fundos libertados pelas primeiras, para sustentar as segundas, numa lógica de subsidiação cruzada”. Cf. ANDRADE, A.M.; FRANCO, R.C. (2007), *Economia do Conhecimento e Organizações Sem Fins Lucrativos*, Sociedade Portuguesa de Inovação, Príncipe Editora, p. 15.

⁹⁵ Na Dinamarca, as primeiras Cooperativas Agrícolas terão nascido por iniciativa de produtores de cereais. Cf. MICHELSEN, J. (1992), *Le marché, l'état-providence et le secteur de l'économie sociale: le cas du Danemark*, in DEFOURNY, J.; CAMPOS, J.M. (1992), *The Third sector: Cooperative, mutual and nonprofit organizations*, Bruxelles, De Boeck.

⁹⁶ A este respeito v. também MIRANDA, M.J.V. (1994), “Funciones de la economia social en el modelo de desarrollo económico”, *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, n.º 729, pp. 9-17.

⁹⁷ Cf. JEANTET, T. (2002), *A Economia Social Europeia: em Tudo a Democracia*, Lisboa, Edições Poseidon, p. 23.

lucro.”⁹⁸ No início do séc. XXI, a Economia Social passou a ser constituída por um conjunto de entidades⁹⁹, que assumem formas jurídicas diversas (designadamente, cooperativas, mutualidades, associações, fundações, misericórdias, IPSS, entre outras), definidas por um conjunto de valores e princípios comuns, que levam a cabo actividades de cariz sócio-económico (mediante a prestação de serviços sociais, culturais, assistenciais, ambientais, desportivos), com vista a prosseguirem os interesses gerais da sociedade, directa ou indirectamente. Assim, a Economia Social apesar de ser “um só bloco” apoia-se, por um lado, nas formas de organização que a compõe e, por outro, nas finalidades decorrentes das actividades realizadas por tais organizações¹⁰⁰. Porém, o que realmente distingue a Economia Social é o *primado das pessoas* e do *objecto social* sobre a maximização do lucro, bem como a *satisfação de necessidades de interesse geral* que tanto o sector público como o sector privado não conseguem satisfazer de *per si*.

Actualmente, as entidades da “*nova Economia Social*” baseiam a sua actividade numa “*solidariedade interclassista*”¹⁰¹, assente nos seguintes corolários¹⁰²: **a.independência face ao Estado** (ou seja, autonomia de gestão, ainda que não totalitária); **b.propriedade institucional e não repartível pelos participantes**; **c.estrutura democrática e participativa de poder** (as actividades desenvolvidas realizam-se em situação de igualdade; regra: “uma pessoa, um voto”); **d.indivisibilidade dos capitais - fundos próprios-**, (isto é, estas

⁹⁸ DEFOURNY, J. (2009), *Economia Social*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, p. 156.

⁹⁹ Sobre as entidades que compõem o sector da Economia Social, v. mais em SALAMON, L.; ANHEIER, H.K. (1992), “In Search of the Nonprofit Sector: The Question of Definitions”, *Voluntas*, 3 (2), pp. 125-151 e ainda SALAMON, L.; ANHEIER, H.K. (1997), “Defining the nonprofit sector: A crossnational analysis”, *Manchester University Press*, pp. 10 e ss.

¹⁰⁰ Como aplicar as quatro dimensões da intervenção social (2013), [em linha], [consult. em 02.02.2014], disponível em: <<http://ei.montepio.pt/aplique-as-quatro-dimensoes-da-intervencao-social/>>. Neste apontam-se quatro dimensões de intervenção social realizadas pelas entidades da Economia Social, designadamente i) o *desenvolvimento sócio-local* - com vista à promoção da melhoria das condições exógenas ao cidadão; ii) a *protecção humana* - a este nível o que releva são as verdadeiras causas dos “problemas”; iii) a *intervenção de carácter sócio-político* - actuando ao nível da estrutura social, exercendo influência junto do poder político e económico; iv) a *dimensão assistencial* - respondendo às necessidades emergentes dos cidadãos e, por último, a vertente da *animação* - acompanhamento a grupos sociais. Mediante estas as entidades da Economia Social propõem-se a satisfazer as necessidades colectivas e de interesse geral. Cf. QUELHAS, A.P. (2005), “O Terceiro Sector na encruzilhada do sistema financeiro: o caso das caixas de crédito agrícola mútuo e das caixas económicas em Portugal”, *Boletim de Ciências Económicas da Universidade de Coimbra*, Coimbra, Vol.48, p. 202.

¹⁰¹ Ao contrário do que acontecia no séc. XX, por essa altura, as entidades da Economia Social baseavam a sua acção numa “solidariedade de classes (...) [i.é.] associando indivíduos das classes desfavorecidas em organizações de base mutualista e de entreatajuda”. Cf. PAIXÃO, M.T. (1998), “Economia social e criação de emprego”, *Sociedade e Trabalho*, 2, p. 15.

¹⁰² Cf. JEANTET, T. (2009), *A Economia Social: Uma Alternativa ao Capitalismo*, Edição Le Monde Diplomatique, pp. 46-51.

organizações não podem ser objecto de operações de compra ou de revenda; **e.** *justa repartição dos excedentes* (os excedentes são reinvestidos de modo a garantir a sustentabilidade da empresa ou retornam em parte aos seus aderentes, havendo frequentemente “ausência de relação entre o capital e a participação nos lucros”¹⁰³), **f.** *filiação voluntária dos sócios* com vista a prossecução do bem comum ou interesses gerais (isto é, os indivíduos assumem a sua livre escolha e associam-se sem esperarem nada em troca, a não ser a prática de uma actividade solidária, desportiva ou cultural) e, por último, **g.** *solidariedade*¹⁰⁴-“*fundamento original da economia social*”- implica solidariedade inclusive entre membros de diferentes organizações e pela organização de actividades solidárias; **h.** operam segundo um *modelo organizacional* inspirado em *fórmulas empresariais existentes noutros sectores*¹⁰⁵; **i.** *predomínio do factor trabalho sobre o capital* (destacando essencialmente a qualidade dos serviços prestados, e o desenvolvimento dos indivíduos que prestam aqui serviços)¹⁰⁶.

Tal como já tivemos oportunidade de observar, entre nós, durante anos não se conseguiu uma definição precisa de Economia Social... Pelo que os primeiros passos em torno da referida definição, começam a ser dados com a proposta apresentada pelo documento base para a criação de “*Um Projecto de Economia Social em Portugal*”¹⁰⁷, no qual se pode ler a seguinte noção de Economia Social: “*As pessoas colectivas que visem a prossecução de objectivos de Economia Social podem organizar-se sob as seguintes formas: a) associações que não tenham por fim o lucro económico dos associados; b) cooperativas de Economia Social; cooperativas de interesse público; d) fundações de interesse social; e) instituições particulares de solidariedade social, (...)*”. Contudo, esta conceptualização mostrou-se claramente imprecisa, pelo que daí em diante muitas foram as tentativas para

¹⁰³ Cf. NUNES, F.; RETO, L.; CARNEIRO, M. (2001), *O Terceiro Sector em Portugal: Delimitação, Caracterização e Potencialidades*, Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP), Lisboa, p. 40.

¹⁰⁴ A este respeito v. LAVILLE, J.-L. (2009), *Solidariedade*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia, Série Políticas Sociais*, CES, Coimbra, Almedina, pp. 310-314.

¹⁰⁵ Cf. NUNES, F.; RETO, L.; CARNEIRO, M. (2001), *O Terceiro Sector em Portugal: Delimitação, Caracterização e Potencialidades*, Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP), Lisboa, p. 40.

¹⁰⁶ *Idem.*, p. 40.

¹⁰⁷ QUEIROZ, M. (1989), *Economia Social: alguns Números, Algumas Ideias*, in RODRIGUES, A. [et al.] (1989), *Que perspectivas para a economia social em Portugal?*, Lisboa, Centro de Estudos de Economia Pública e Social, p. 146.

tentar clarificar tal definição. Do ponto de vista restrito, a Economia Social é composta por “organizações de carácter privado dotadas de responsabilidade e objectivos sociais, independentemente das actividades por elas levadas a cabo”¹⁰⁸, se bem que essas actividades devem possuir “dimensão económica”. Desempenha “um papel moderador da lógica do mercado idêntico ao reclamado para o próprio Estado, nas suas versões mais socializantes, mas com a diferença de ser constituída por organizações autónomas e ter uma lógica de gestão tendencialmente democrática”¹⁰⁹. Atendendo a esta concepção, ressalvam-se duas lógicas essenciais, i.é., há uma preocupação com a incidência da actividade das entidades no domínio social e, por outro lado, estas actividades não se podem realizar sem que seja feito um juízo de “sustentabilidade” e autonomia, e deveriam “ter condições para existir[em] sem o financiamento governamental”¹¹⁰. Também QUINTÃO, entende que a esta é “um espaço de criatividade económica, ou seja, como sistema de produção material de bens e serviços, intermédio entre o Estado, o Mercado e a economia familiar e doméstica, que se caracteriza precisamente por combinar e partilhar recursos de outras esferas de actividade, e reunir características específicas”¹¹¹. Porém, segundo LOPES, “a economia social inclui empresas privadas organizadas formalmente com autonomia de decisão e liberdade de filiação que prestam serviços - de não mercado - a agregados familiares e cujos excedentes realizados não podem ser apropriados pelos agentes económicos que as criam, controlam ou financiam”¹¹². No mesmo sentido vai também MONZÓN, na medida em que entende a Economia Social como “um conjunto de empresas e organizações cujas actividades produtivas respondem a princípios solidários, entre eles, a livre adesão, a democracia interna, entre outros”¹¹³. Trata-se de um conceito

¹⁰⁸ CATARINO, A. (1998), “Mercado social de emprego, Esboço de introdução conceptual”, *Sociedade e Trabalho*, 2, pp. 6-12.

¹⁰⁹ *Idem.*, pp. 6-12.

¹¹⁰ *Ibidem.*, pp. 6-12. Porém, visão mais restrita tem GONELHA, na medida em que “restringe a designação de Economia Social à existência de actividade económica, cuja filosofia [é a da] (...) aplicação social dos resultados positivos”. Cf. NUNES, F.; RETO, L., CARNEIRO, M. (2001), *O Terceiro Sector em Portugal: Delimitação, Caracterização e Potencialidades*, Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP), Lisboa, p. 35.

¹¹¹ QUINTÃO, C. (2004), *Terceiro Sector – elementos para referenciação teórica e conceptual*, in Congresso Português de Sociologia sobre Sociedades Contemporâneas: Reflexividade e Acção, V. Anais, Braga, Universidade do Minho, 12-15 Maio, p. 7.

¹¹² COLEN, M.G. (2009), “Sector não Lucrativo ou Economia Social”, *Revista Cidade Solidária*, SCML, Julho 2009, [em linha], [consult. em 07.04.2014], disponível em:

«http://www.caritas.pt/cr/index.php?option=com_content&view=article&id=189:sector-naolucrativo-ou-de-economia-social-&catid=52:economia-social&Itemid=41».

¹¹³ MONZÓN, J.L. (2006), “Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector”, *CIRIEC- España*, no. 56, noviembre de 2006, pp. 9-24.

de carácter amplo, utilizado para identificar um vasto conjunto de organizações sócio-económicas com vista à resolução das necessidades comuns de determinados grupos sociais.

Porém, se atentarmos à nova Lei de Bases da Economia Social e olhando às conclusões do ponto antecedente, deparamo-nos com um trabalho franco do legislador nacional quanto à produção de um conceito amplo de Economia Social. Contudo, é nossa opinião, que o referido conceito deverá vincar a própria tendência do sector, i.é., um sector complementar e/ou alternativo face aos modos mais tradicionais de estar na economia (sector público/privado). E isto porque a Economia Social é hoje mais económica – na medida em que aceita que “em determinadas circunstâncias possa ter lucro como meio para manter os seus objectivos”¹¹⁴ – não podendo estar fechada e “ser só social, tem de ter em conta o mercado, os critérios de gestão; tem de ser mais eficiente, sem perder o social; passou a ter outras preocupações, com o património, o ambiente, a preservação do espaço rural, as novas formas de turismo, os serviços de proximidade, (...)”¹¹⁵.

Em torno do sector da Economia Social, surge recentemente um novo paradigma, a Economia Solidária. Esta última, é considerada por muitos autores como um complemento à Economia Social e também um modo de “democratização da economia”¹¹⁶, pois combina a participação voluntária com a colaboração e a ajuda pública, tendo como traços mais característicos o *comércio equitativo*, as *finanças solidárias*, as *iniciativas locais* e o *intercâmbio não monetário*.

Deste modo, vamos dedicar-lhe o ponto seguinte.

¹¹⁴ AMARO, R. Roque (2005), “Toda a economia deveria ser solidária”, *Pessoas e Lugares, Jornal de Animação da Rede Portuguesa LEADER*, II Série, n.º 31, Julho/Agosto 2005, p. 4.

¹¹⁵ *Idem.*, p. 4.

¹¹⁶ Aliás, a Economia Solidária e a Economia Social constituem um meio de intervenção da sociedade com *vocação social*, de forma a resistir ao modelo económico dominante e à sua expansão nas sociedades modernas. Cf. LIPIETZ, A. (2001), *Pour le tiers secteur, L'économie sociale et solidaire: pourquoi et comment*, Paris, La Découverte, La Documentation Française.

3.1. A emergência da Economia Solidária

Desde a crise do “modelo fordista” (final dos anos 60) ao seu ressurgimento¹¹⁷ no final da década de 1980, que o tema da Economia Social e Solidária tem suscitado grande interesse. As transformações que desde então se fizeram sentir, decorrentes da incapacidade de resposta por parte do Estado e do mercado, bem como a nível social, político e económico, sobretudo através da terceirização da economia, da produção flexível e da globalização, explicam a exponencial procura de soluções alternativas por parte de toda a comunidade.

A Economia Solidária surge originariamente em França. Esta sempre foi identificada como um conjunto de *organizações de carácter plural*, particularmente quanto às suas formas, modo de actuação e actividades económicas, visando a “utilidade social” em prol do bem-estar colectivo, mas inicialmente apenas associada ao bem-estar dos mais desfavorecidos. O termo “solidária” advém da ideia de “solidariedade”¹¹⁸ ao invés do que acontece com a filosofia capitalista. O seu âmbito abrange organizações que, se por um lado, fomentam a *solidariedade entre membros* a partir da *auto-gestão*, por outro, praticam a *solidariedade entre os trabalhadores* (em geral), com algum destaque para os trabalhadores mais desfavorecidos. Esta forma de economia visa também abranger corolários como a *sustentabilidade*, o *meio ambiente*, a *diversidade cultural*, o *desenvolvimento local*, a *competitividade*, a *governança*, a *eficiência* e, um outro, a *mundialização*¹¹⁹. Porém, conforme veremos infra, a Economia Solidária tem sido entendida sob distintos prismas, apresentando, no entender de alguns autores, contornos distintos. Assim, merecem apontamento, pelo menos, três distintas formas de entender a Economia Solidária, designadamente, a perspectiva *Francófona* (defendida essencialmente por autores de língua francesa, designadamente LAVILLE e GAIGER); a perspectiva

¹¹⁷ O ressurgimento ocorre, pois, apesar de ficar “adormecida” por mais de um século, a Economia Solidária deve a sua origem a socialistas como Owen, Proudhon, Fourier, Louis Blanc, entre outros.

¹¹⁸ LAVILLE, J.-L. (2009), *Solidariedade*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, pp. 310-314.

¹¹⁹ Cf. BOULIANNE, M. [et al.]. (2003), “Économie solidaire et mondialisation”, *Revue du MAUSS*, nº 21, 1er semestre, pp. 47-54 e também DEMOUSTIER, D. (Org.) (2004), *Economie sociale et développement local*, Paris, L'Harmattan, pp.103-108.

Ibero-Americana (autores de língua castelhana e portuguesa, nomeadamente SINGER); e a perspectiva *Macaronésia* (desenvolvida recentemente em Portugal por AMARO e MADELINO).

Desde 1994 que LAVILLE¹²⁰ tem “em mãos” o tema da Economia Solidária, apontando para o facto de esta se caracterizar por um conjunto de actividades económicas com uma lógica distinta da do mercado (de cariz capitalista) e a lógica do Estado (pois esta supõe uma propriedade institucional e autoridade central), ou seja, marcada por relações onde sai valorizada a componente social (intimamente associada à reciprocidade), com uma clara opção por formas comunitárias de propriedade. No ano de 2009, LAVILLE e GAIGER¹²¹, deixam uma imagem mais escorada a respeito do ao tema. Apontam para a sua origem, os movimentos associativistas do séc. XIX (pautados por valores como a solidariedade, justiça e uma maior garantia do bem-estar), altura em que os trabalhadores pugnavam por soluções distintas da lógica de produção capitalista. Com a dinâmica que toma a Economia Social, a Economia Solidária renasce e mostra-se um *continuum* daquela: os trabalhadores procuram uma sociedade baseada em valores como os supra referidos e assente em formas de organização cada vez mais autónomas. Todavia, a Economia Solidária acabou por se afastar, quer da dimensão filantrópica, quer das dimensões assistenciais e caritativas. Procurou identificar-se com *princípios de cooperação, autonomia e gestão democrática*, com vista a resolver situações individuais. Ora, apesar da tentativa dos Estados no sentido de melhor implementarem entre si o modelo de Estado-Providência, tal como previa o MSE, muitos foram os Estados que ficaram fragilizados aquando do crescimento económico neo-liberal que fez emergir novas experiências com valor económico, servindo da conjugação de três tipos de recursos¹²², a saber: as *mais valias* (materiais e imateriais), decorrentes de acções solidárias e recíprocas; *recursos públicos* (assentes no princípio da redistribuição – captação de recursos e redistribuição dos mesmos através de apoios, subsídios, entre outros); e por fim, *recursos do mercado* (obtidos nas relações de troca). Ora, esta combinação de recursos originou “experiências plurais e híbridas” entre o flanco público e privado, respondendo às chamadas “necessidades comuns” e promovendo a melhoria do bem-estar por parte das partes envolvidas. Para os autores, é deste modo que a

¹²⁰ LAVILLE, J.-L.(1994), *L'économie solidaire*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 211.

¹²¹ LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I. (2009), *Economia Solidária*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, p. 162.

¹²² *Idem.*, p. 166.

Economia Solidária se amplia e converte em “*acções colectivas de proximidade, de cooperação, de reciprocidade, de produção ecológica com um objectivo comum, o ganho colectivo em detrimento do individual e material*”¹²³. Sendo a vertente económica complementada com outras, nomeadamente, ideológicas e políticas defendidas em movimentos cívicos e de maior interesse e participação por parte dos cidadãos. Vejamos então as várias perspectivas que se foram desenvolvendo em torno do tema...

Do ponto de vista da *perspectiva Ibero-Americana*, associada à posição de SINGER, a Economia Solidária não é somente a resposta às contradições do modelo capitalista, mas é também um modo alternativo “superior” ao modelo capitalista, na medida em que as fragilidades deste último, proporcionam oportunidades de desenvolvimento de organizações económicas solidárias¹²⁴. Assim, i. a lógica da Economia Solidária deve desenrolar-se em concorrência directa com o modelo capitalista, o que obriga as organizações colectivas a criarem produtos mais eficientes do que os das empresas mercantis; ii. o Estado não se deve eximir das suas responsabilidades de “financiador”, promotor e conciliador (concorrência/cooperação); iii. a constituição de “redes de consumo solidário”¹²⁵, é outra das alternativas. A sociedade deveria ser consciencializada para a compra de serviços e produtos de organizações solidárias. No entanto, estas considerações têm merecido críticas maioritariamente por parte de autores marxistas que se debruçam sobre o tema. No entender de ARRUDA¹²⁶, uma mudança socialista mediante concorrência directa, sem que haja uma alteração dos valores de mercado, tal como propõe PINHEIRO, “conceitua a Economia Solidária como uma *proposta ideológica de contraponto a economia capitalista*”¹²⁷, capaz de pensar de outro modo o ser humano, a economia e até o mundo “como um todo”, apontando para valores essenciais como a partilha, a solidariedade e a reciprocidade. Já MANCE & MELLO, defendem a necessidade de

¹²³ LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I. (2009), *Economia Solidária*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, p. 162.

¹²⁴ Cf. SINGER, P. (2002), *Introdução à Economia Solidária*, São Paulo, Ed. Fundação Perseu Abramo.

¹²⁵TAUILE, J.R. (2002), “Do socialismo de mercado à Economia Solidária”, *Revista de Economia Contemporânea*, 1º semestre de 2002, [em linha], [consult. em 19.04.2014], disponível em: <http://www.ufpa.br/itcpes/documentos/do_socialismo_de_mercado_a_economia_solidaria.pdf>.

¹²⁶ ARRUDA, M. (2000), “Um novo humanismo para uma nova economia”, in KRAYCHEQUE, G., *Economia dos setores populares*, Petrópolis, Vozes, pp. 199-223.

¹²⁷ PINHEIRO, D.C. (2012), “Economia Solidária: Uma Revisão Teórica a Partir dos Seus “Múltiplos” Conceitos”, *Revista NAU Social*, Vol.3, n.5, Nov 2012/Abr 2013, p. 83.

criação de “*redes solidárias*”¹²⁸, com vários níveis, capazes de fazer ceder o modelo capitalista. Para estes, tais redes deveriam deter, pelo menos, três níveis, a saber: um nível *macro* (redes que incutissem valores para tornar a sociedade mais solidária e responsável), *meso* (redes que possibilitassem trocas solidárias) e *micro* (redes de organizações locais). Do ponto de vista de FRANÇA FILHO, a Economia Solidária constitui um “fenómeno novo, que contém elementos para a reflexão prática de um renovado modo de gestão pública”¹²⁹, sem romper nem com o papel do Estado, nem com o modelo capitalista e assente numa forma de economia híbrida (características que muito vão buscar à actividade mercantil, mas também à actividade não mercantil e não monetária). Considera que a Economia Solidária “identifica uma série de experiências organizacionais inscritas numa dinâmica atual em torno das chamadas novas formas de solidariedade”¹³⁰. Porém, desde 2007, o seu conceito de Economia Solidária tem vindo a sofrer ampliações, pelo que é cada vez mais marcado por uma concepção amiga das políticas públicas e da tecnologia social¹³¹, não pondo de lado a criação de redes solidárias a nível do desenvolvimento local, com organizações públicas, privadas e comunidades locais. A Economia Solidária pode ser vista como um “*projecto político transformador*”¹³², para tal terão que se modificar a qualidade, grau de independência, autonomia das relações (dentro e entre unidades domésticas), ou seja, terá que se fazer um jogo de inversão de valores de modo democrático, com o auxílio do Estado. Na mesma linha de entendimento, podemos destacar a perspectiva de RAZETO, que perspectiva a Economia Solidária como um projecto, teoria ou realidade: *projecto*, na medida em que é na sociedade que tenta encontrar soluções para a transformação; *teoria*, na medida em que impulsiona a comunidade académica a estudar esta ideologia; e, por último, *realidade*, pois vai

¹²⁸ MANCE, E.A. (1999), *A revolução das redes: a colaboração solidária como uma alternativa pós-capitalista à globalização actual*, Petrópolis, Vozes e também MELLO, R.E.S. de (2001), “A nova economia das redes solidárias”, *Jornal de Economistas do Estado do Rio de Janeiro*, Brasil, Set..

¹²⁹ FRANÇA FILHO, G.C. (2002), *A Temática da Economia Solidária e suas Implicações Originais para o Campo dos Estudos Organizacionais*, II ENEO, Anais, pp. 9 e 10.

¹³⁰ *Idem.*, pp. 9 e 10.

¹³¹ FRANÇA FILHO, G.C. (2007), “Teoria e Prática em Economia Solidária: problemática, desafios e vocação”, *Civitas*, Porto Alegre, Vol. 7, n.º 1, Jan.-Jun. pp. 155-174, [em linha], [consult. em 13.05.2014], disponível em: <<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/civitas/article/viewFile/2041/6910>> e ainda FRANÇA FILHO, G.C.; CUNHA, E.V. (2009), *Incubação de Redes de Economia Solidária*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, pp. 224-230.

¹³² CORRAGIO, J. (2002), “Distintos conceitos para o entendimento da Economia Solidária”, *Bahia Análise & Dados*, Salvador - Bahia, Vol. 12, n.º 1, pp. 35-47.

ocorrendo na sociedade, livre de quaisquer teorias¹³³. Trata-se, pois, de um modo alternativo de “fazer economia”, utilizando o vector da solidariedade, sem criar fronteiras entre o Estado e o Mercado, no entanto, aponta para a necessidade de eficiência como meio para fazer florescer a sustentabilidade das organizações.

Contudo, os entendimentos em torno do conceito de Economia Solidária não se ficam por aqui, havendo autores que a apontam como sendo “um movimento que luta contra as consequências da desregulamentação económica e do movimento global de reestruturação produtiva”¹³⁴, onde convivem vários grupos sociais com distintas concepções e projectos societários. Outros, entendem a Economia Solidária como “contraponto” ao modelo capitalista, pese embora com o auxílio do Estado, quer ao nível das políticas públicas, quer ao nível do financiamento.

Do ponto de vista da concepção da *Macaronésia*¹³⁵, destacam-se essencialmente os autores AMARO e MADELINO¹³⁶. Para estes, a Economia Solidária mais não é do que um reforço da ideia de “*actividade solidária (...) no sentido sistémico, de interdependência e integração com a Vida, e portanto com todas as dimensões em que esta se exprime(...)*”. Para estes autores a Economia Solidária deve ser entendida em sete ensejos fundamentais, a saber i. actividade económica habilitada a prestar os serviços possíveis de integração da vida em todas as suas dimensões; ii. deverá servir a coesão e integração social, combatendo práticas de injustiça social, isto é, combatendo a pobreza e a exclusão social; iii. “*amiga*” do meio ambiente, respeitando-o e valorizando-o, contribuindo para a preservação dos ecossistemas e biodiversidade; iv. valorizando e respeitando a diversidade cultural e promovendo o diálogo intercultural; v. sustentada numa gestão transparente, eficiente e integrada; vi. promotora do desenvolvimento local e de

¹³³ RAZETO, L. (2010), *Lecciones de Economía Solidaria, Realidad, Teoría y Proyecto*, Ed. UVIRTUAL.NET, Santiago.

¹³⁴ Cf. ALBUQUERQUE, P. (2003), *Autogestão*, in CATTANI, A.D. (Org.) (2003), *A outra Economia*, Porto Alegre, Veraz Editores. Neste sentido v. ainda TIRIBA, L. (2008), “Cultura do trabalho, autogestão e formação de trabalhadores associados na produção: questões de pesquisa”, *Perspectiva*, Vol.26, n.2, Jan./Jun., pp. 69-94 e SANTANA JUNIOR, G. (2007), *A Economia Solidária em face da dinâmica da acumulação capitalista: da subordinação a um novo modelo de regulação social?*, Universidade Federal da Bahia, Escola de Administração da UFBA (tese de doutoramento) e WELLEN, H.A. (2008), *Contribuição à crítica da Economia Solidária*. *Katálisis*, Vol. 11, n.º 1, pp. 105-115, [em linha], [consult. em 16.03.2014], disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=179613968010>>.

¹³⁵ A este respeito v. AMARO, R.R.; MADELINO, F. (2004), “Economia Solidária? Contributos para um conceito”, Ed. Projecto «CORES» (MAC/3.1./C24), Iniciativa Comunitária INTERREG-III B, Funchal e ainda AMARO, R. Roque (2005), “Toda a economia deveria ser solidária”, *Pessoas e Lugares, Jornal de Animação da Rede Portuguesa LEADER*, II Série, n.º 31, Julho/Agosto 2005, pp. 4-5.

¹³⁶ *Idem.*, pp. 12-13.

mecanismos que o estimulem e valorizem respondendo às necessidades locais, portanto, devendo ser territorializada; e, por último, vii. ancorada numa dinâmica de investigação-ação, permitindo um constante acompanhamento dos novos desafios e apta a dinamizar a criatividade e adaptação da resposta a dar às contingências. Deste modo, elaboram teoricamente um quadro de valores que ancora a Economia Solidária, mas que se centra precisamente nos mesmos princípios da visão francófona e latino-americana. Contudo, este entendimento releva essencialmente a *promoção do desenvolvimento local integrado*, como meio económico da produção de bens e serviços, a criação de emprego e de riqueza partilhada, que se traduz num olhar abrangente e apreensivo sobre os processos de gestão eficiente e pró-activos, dando oportunidades à *emergência da sustentabilidade local*. No fundo, para estes a Economia Solidária corresponde a “*um sub-sector da economia social, baseado no princípio da solidariedade*”¹³⁷.

Na verdade, a Economia Solidária faz convergir forças de naturezas várias: as que operam com base em “forças de mercado”¹³⁸, designadamente na *economia “não-mercantil”*, pois parte das suas organizações realizam funções tradicionalmente ligadas ao sector público; na *economia “não-monetária”*, visto que neste sector se identificam inúmeras formas de intercâmbio recíproco e auto-produção entre os indivíduos, bem como fonte de iniciativas locais, ligadas aos “*serviços de proximidade*”, como mais à frente mostraremos. Entende-se, por isso, que esta “união de forças” implica a conexão entre de várias dimensões - política, económica e social - como modo constitutivo das entidades que conformam a Economia Solidária. E isto conflui numa série de práticas sócio-económicas com o objectivo de fomentar oportunidades de “socialização democrática” e oferta de emprego, com vista à crise de “integração social”, quer pela criação de emprego, que pelo desenvolvimento e promoção de laços cívicos e sociais. Daí que esta possa ser considerada como um “subsector-piloto e inovador dentro d[a economia social uma vez que esta] passa muito pela ideia de que nós seres humanos não produzimos apenas para seres humanos, mas que humanos, animais e plantas, todos em conjunto, produzem para todos os seres vivos (...) [, considerando que a Economia Solidária] é uma caminhada que

¹³⁷ AMARO, R. Roque (2005), “Toda a economia deveria ser solidária”, *Pessoas e Lugares, Jornal de Animação da Rede Portuguesa LEADER*, II Série, n.º 31, Julho/Agosto 2005, p. 4.

¹³⁸ MORENO, A.S.; CHAVES, R. (2006), “Balance y tendencia en la investigación sobre tercer sector no lucrativo, Especial referencia al caso español”, *CIRIEC - España*, no. 56, noviembre, pp. 87-116.

vai do social para o económico”¹³⁹. Em Portugal, o seu uso ainda não mereceu grande acolhimento, “nem académico nem prático, continuando a ser utilizada a expressão economia social (...). À excepção dos Açores, onde a expressão surge com um sentido próprio (...)”¹⁴⁰. Mereceu, sim, “algumas reservas (...) porque é mais ética e moral [do] que científica”¹⁴¹. Concluindo-se, por isso, que entre nós ainda não foi reconhecida a necessidade e o valor de introduzir mais ética na economia. Porém, pela nossa parte, estamos em crer que “a economia do bem-estar pode ser substancialmente enriquecida se dermos mais atenção à ética”¹⁴² e abandonando uma filosofia de maximização imediata do bem-estar, com vista a assegurar uma dimensão intergeracional aos próprios direitos.

Sintetizando, a Economia Solidária deve ser compreendida como “*um processo pedagógico que visa superar as contradições e os desafios do sistema, abrindo espaço para a construção do novo, algo completamente novo, que mesmo que em construção possibilite vislumbrar uma sociedade baseada em princípios solidários, por si só revolucionários*”¹⁴³. Por isso, uma economia não apenas baseada na eficiência monetária da produção, mas pautada por *eficiência sistémica*¹⁴⁴. A ser assim, o horizonte dos agentes e organizações envolvidos pode crescer e alargar-se, permitindo-se assim uma economia “de todos para todos” que envolva o sector público, privado e social (convocando-se as entidades da economia social, empresas sociais, clubes de trocas, redes solidárias, fóruns locais, regionais e nacionais, iniciativas de consumo solidário, finanças solidárias, incubadoras, grupos de investigadores e políticas governamentais). Por último, este novo olhar, não visa apenas a procura de um modelo capaz de superar o capitalismo, mas antes

¹³⁹ AMARO, R. Roque (2005), “Toda a economia deveria ser solidária”, *Pessoas e Lugares, Jornal de Animação da Rede Portuguesa LEADER*, II Série, n.º 31, Julho/Agosto 2005, p. 5.

¹⁴⁰ *Idem*, p. 4.

¹⁴¹ *Ibidem.*, p. 4.

¹⁴² Cf. SEN, Amartya (2012), *Sobre Ética e Economia*, Trad. Pedro Elói Duarte, Coimbra, Almedina, p. 101. Tal como aponta JUDT, a distância entre a “natureza intrinsecamente ética da tomada de decisões públicas e a qualidade utilitária do debate político contemporâneo que explica a falta de confiança na política e nos políticos”. Cf. JUDT, T. (2010), *Um tratado sobre os nossos actuais descontentamentos*, (Trad. Marcelo Félix), Lisboa, Edições 70, p. 171.

¹⁴³ SILVA, M.N. (2011), “A economia solidária e as novas possibilidades no mundo do trabalho”, *Âmbito Jurídico*, Rio Grande, XIV, n. 86, Março 2011, p. 4, [em linha], [consult. em 03.05.2014], disponível em: <http://www.ambitojuridico.com.br/site/index.php/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=11516&revista_caderno=25>.

¹⁴⁴ GAIGER, L.I. (2003), *Eficiência*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2003), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, p. 171.

uma *alternativa sustentável*, que permite a *promoção do bem-estar*, traduzido na qualidade de vida das comunidades¹⁴⁵.

3.1.1. Auto-gestão: promoção da democracia e da igualdade

É no início dos anos 60, altura em que o pensamento crítico se mostrava dominado por correntes extremamente favoráveis aos dispositivos de controlo social, que se dá “*a irrupção da corrente autogestionária no campo intelectual*”¹⁴⁶. Passando-se do plano teórico ao plano prático... A “autogestão foi pensada no âmbito de um clã revolucionário cujos atores são movidos pelo desejo de mudança¹⁴⁷” e, tal como aponta KURZ, “se o mercado [se] apoderou apenas progressivamente, num processo histórico, de todas as mediações sociais, então algumas destas articulações podem[-lhe] ser actualmente retiradas, sem que as pessoas simplesmente se furtem à sociabilidade (...) [devendo] a mudança (...) iniciar[-se] na esfera individual e ser tangível praticamente no dia-a-dia”.

¹⁴⁵ GAIGER, L.I. (2003), *Eficiência*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2003), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, p. 169.

¹⁴⁶ LAVILLE, J.-L. (2009), “A economia solidária: Um movimento internacional”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84, Março 2009, pp. 8 e ss.. Tal como este explica, após a “expropriação da revolução industrial, (...) a contestação autogestionária ecoa os associacionismos pioneiros”. Para além disso, “os movimentos anti-autoritários e ecológicos não abordam as relações sociais somente a partir da pertença a uma classe, mas sim no sentido de reivindicações mais qualitativas de direitos políticos de participação no poder, constituindo testemunhos de uma “sociedade pós-industrial”, (...) e um “pós-materialismo””. Porém os apelidados – “novos movimentos sociais” – apesar da sua singularidade, não se mostravam unidos, havendo uma crassa exigência de participação acrescida e uma divisão social do trabalho. Assim, formam-se dois grupos: por um lado, os “militantes”, que tentam conquistar o poder de Estado, subordinando a adopção da autogestão; por outro lado, os “alternativos”, procuram constituir imediatamente espaços de autogestão limitados. Ora, a *vontade de mudança*, mediante um sistema experimental, explica a evolução do movimento pelo lado económico, abrindo caminho ao surgimento de uma *economia alternativa*. Porém, a taxa de insucesso das experiências destes grupos é muito alta. Ora, “renunciando à perspectiva de uma economia alternativa, os promotores dos grupos que puderam ou quiseram subsistir visam, mais modestamente, a responsabilização dos seus membros no seio de unidades económicas geridas colectivamente, mas inseridas numa lógica de mercado. As empresas constituídas desta forma têm acesso, nalguns casos, a nichos de mercado, graças à inscrição prévia dos seus membros em redes políticas e sociais. Distante do seu objectivo inicial, esta dinâmica alternativa está sobretudo na origem de novas formas de trabalho associadas ao terciário “pós-industrial” (...). Sob o seu impulso, em diversos países, o movimento cooperativo do trabalho abre-se à prestação de serviços intelectuais e culturais”. A este propósito v. também GARAND, A. (1977), *A Autogestão: Uma Utopia?*, 1.ª Ed., Lisboa, Arcádia.

¹⁴⁷ MOTHÉ, D. (2009), *Autogestão*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, p. 29.

Assim, a abertura a *novas formas de sociabilidade*, permite abarcar “grupos de ajuda mútua, comunidades de moradia, iniciativas civis, grupos de bairro, sociedades e meios culturais etc.. [, considerando que estas] podem tornar-se uma *alternativa tanto à tutela burocrática do Estado* quanto à solidão lupina do dinheiro. É necessário mobilizar estas formas e infundi-las de crítica social, talvez forçando-as a abandonar seu carácter de “hobby” ou passatempo e organizando-as como verdadeiras esferas reprodutivas, fora da lógica do dinheiro”¹⁴⁸. Ou seja, é possível o desenvolvimento de um novo modo de regulação social, baseado no desenvolvimento de *relações justas e solidárias* com base num sistema tríade - “[a] auto-gestão, a democracia e a igualdade”¹⁴⁹.

Desta forma, em sentido amplo, a “auto-gestão”, pode definir-se como o “conjunto de práticas sociais que se caracteriza pela natureza democrática das tomadas de decisão, que propicia a autonomia de um “colectivo””¹⁵⁰ e/ou como “um projecto de organização democrática que privilegia a democracia”¹⁵¹ directa”¹⁵². Traduzindo-se claramente na repartição do poder, do ganho, na “união de esforços e (...) [no] estabelecimento de um novo tipo de agir colectivo que tem na *cooperação qualificada* a implementação de um outro tipo de acção social”¹⁵³. Se bem que esta se apresenta de diferentes formas, consoante se situe num mesmo espaço com uma empresa ou em espaços externos ao

¹⁴⁸ Cf. KURZ, R. (1997), “Existe vida após a economia de mercado?”, *Revista PRAGA*, n.º4, S. Paulo, 10/1997. Entre nós, considera-se que, em sentido estrito, o que caracteriza a iniciativa autogestionária é “a circunstância de, juridicamente, a gestão e a exploração da empresa caber ao colectivo de trabalhadores. (...) Trata-se de uma forma de iniciativa que implica uma estrutura jurídico-empresarial colectiva em que a gestão e a exploração pertencem, colectivamente, a todos quantos forem ou vierem a ser trabalhadores da mesma; uma organização estruturada com base na qualidade de trabalhador. (...) As empresas autogestionárias integram o sector cooperativo e social de propriedade dos meios de produção [artigo 82.º, n.º4, al. c)] e, juntamente com as cooperativas, são uma *forma de democracia económica e social*”, Cf. MIRANDA, J.; MEDEIROS, R. (2010), *Constituição Portuguesa Anotada*, Tomo I, pp. 1235 e 1237. Neste sentido v. também CANOTILHO, J.J.G.; MOREIRA, V. (2007), *Constituição da República Portuguesa Anotada*, Vol. I, arts. 1.º a 107.º, Coimbra Editora, p. 794.

¹⁴⁹ SINGER, P. (2003), *Economia Solidária*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2003), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, p. 117.

¹⁵⁰ ALBUQUERQUE, P.P. de. (2003), *Autogestão*, in CATTANI, A.D. (Org.) (2003), *A outra Economia*. Porto Alegre, Veraz Editores, p. 20.

¹⁵¹ A propósito, o A. aponta a *democracia radical* e a *democracia participativa* como forma de autogestão: a primeira como uma forma atenuada de autogestão, na medida em que pressupõe a reunião, em assembleias, do “conjunto de actores envolvidos [num] tema com vista a debatê-lo; e a segunda, como uma forma ampliada de autogestão, “na qual todos os cidadãos devem poder debater e votar sobre as leis e regras administrativas que lhes digam respeito”, Cf. MOTHE, D. (2009), *Autogestão*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, p. 26.

¹⁵² *Idem.*, p. 26.

¹⁵³ ALBUQUERQUE, P.P. de (2003), *Autogestão*, in CATTANI, A.D. (Org.) (2003), *A outra Economia*, Porto Alegre: Veraz Editores, p. 25.

trabalho. Assim, no entender de MOTHÉ, “na empresa, os participantes estão dispostos a discutir em grupo sem que isso lhes crie um incómodo maior [na medida em que o] tempo de debate [se] insere no período de trabalho”¹⁵⁴, ao passo que a autogestão no domínio dos espaços externos, implica que o “tempo de lazer” seja tomado, na medida em que têm que despende parte dele, para se reunirem com outros. Assim se concluindo que, quanto “mais pessoas dispersas geograficamente estão envolvidas [numa] decisão, mais [necessário será] recorrer-se a uma democracia representativa”¹⁵⁵, e é deste modo que a autogestão pode demonstrar alguma fragilidade.

Assim, reitera-se o seguinte entendimento, os sistemas autogestionários visam a contribuição de todos, com a sua força de trabalho, para a concretização de um objectivo comum, de modo que não se pode aqui falar de uma separação de facto entre a figura do empregador e do subordinado. Aqui quem actua, participa dos processos decisórios, assumindo responsabilidade sobre os riscos, não havendo lugar a subordinação¹⁵⁶. A melhor forma de incluir é tornar todos os participantes merecedores dos mesmos direitos e deveres, tendo sempre como princípio base a democracia, tornando a Economia Solidária como uma “*associação entre iguais em vez do contrato entre desiguais*”¹⁵⁷. Por isso, “[a] articulação de redes solidárias de produção, de consumo, de comercialização e de serviços, cria circuitos económicos não submetidos à dinâmica produtiva capitalista, sem, no entanto, se isolar da mesma dinâmica.”¹⁵⁸. Significa isto que a própria dinâmica da autogestão económica influencia e, é influenciada, pela auto-gestão social. Pese embora, a colaboração solidária se faça ao nível de diferentes sectores da economia e sociedade, exigindo-se um compromisso do poder público quanto à democratização, bem como face ao desenvolvimento de alianças estratégicas devendo, por isso, esta alternativa ser uma “componente do espaço público”¹⁵⁹, capaz de solver os anseios e os problemas individuais

¹⁵⁴ MOTHÉ, D. (2009), *Autogestão*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Almedina, p. 30.

¹⁵⁵ *Idem.*, p. 30.

¹⁵⁶ SINGER, P. (2003), *Economia Solidária*, in CATTANI, A.D. (Org.) (2003), *A outra Economia*, Porto Alegre, Veraz Editores, p. 123.

¹⁵⁷ SINGER, P. (2002), *Introdução a Economia Solidária*, São Paulo, Ed. Fundação Perseu Abramo, p. 9.

¹⁵⁸ SHÜTZ, R. (2008), “Economia Popular Solidária: novos horizontes para a educação popular?”, *Desafios da Economia Solidária*, 1.º Ed., São Paulo, Ed. e Livraria Instituto Paulo Freire, Le Monde Diplomatique Brasil (4), p. 24.

¹⁵⁹ FRANÇA, F.; GENAUDO, C. de (2002), “Terceiro setor, Economia social, Economia solidária e Economia popular: traçando fronteiras conceituais”, *Revista Bahia Análise & Dados*, Salvador, Junho 2002, Vol.12, n.1, p. 18.

e colectivos. A auto-gestão constitui um meio para promover a solidariedade, como forma de combater injustiças sociais, pois é na decorrência destas últimas que o “vínculo entre identidades que gera revolta, criatividade e reconhecimento de diferenças”¹⁶⁰.

3.1.2. Serviços de proximidade

Quando nos detemos sobre a Economia Solidária não podemos deixar de lado os serviços de proximidade. Estes têm vindo a revelar-se fundamentais pois colmatam necessidades que o Estado não consegue satisfazer, propondo-se a corrigi-las, mediante a “abertura da esfera privada à esfera pública”¹⁶¹. Assim, “muito para além da economia social e dos serviços sociais, na sua forma clássica, [os serviços de proximidade] obrigam-nos a pensar a sua estruturação aliada às questões da qualidade, da profissionalização, da capacidade de inovar e flexibilizar respostas”, apontando no sentido da heterogeneidade de ofertas que o sector abarca, designadamente porque se “enquadram (...) em pequenas iniciativas empresariais ou na esfera da economia social; têm subjacente uma lógica localista, isto é, de proximidade, estando, por isso, associados a iniciativas e à problemática do desenvolvimento local”¹⁶². Tal como aponta RAMOS¹⁶³, na linha da necessidade dos serviços de proximidade, merecem destaque alguns dos factores que contribuíram para o desenvolvimento destes no apoio à Economia Solidária, a saber:

i. Factores de ordem *sócio-política*, dadas as novas exigências e necessidade de desenvolver uma melhor qualidade de vida, após os anos de 1960 e 1970. Havendo

¹⁶⁰ SOTO, L.E.M. (2008), *Cooperativismo e direito: Identidade latino-americana das cooperativas populares*, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, pp. 26 e 78-79. (Dissertação de mestrado).

¹⁶¹ Cf. LAVILLE, J.-L. (2009), “A economia solidária: Um movimento internacional”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84, Março 2009, p. 24.

¹⁶² EVARISTO, T. (1999), “Emprego e formação no âmbito dos serviços de proximidade”, *Sociedade e Trabalho*, nº 5, pp. 83 e 84.

¹⁶³ RAMOS, M.C. (2003), *Acção Social na Área do Emprego e da Formação Profissional*, Lisboa, Ed. Universidade Aberta, pp. 91 e ss. e ainda LAVILLE, J.-L. [et al.] (Dir.) (1994), *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Broker. Este último compila três modelos distintos de desenvolvimento de serviços de proximidade, consoante os três pilares nos quais se subdivide a economia: economia mercantil (domínio do mercado), economia não mercantil (domínio da redistribuição) e economia não monetária (domínio da reciprocidade). A este respeito, v. também CENTENO, L.G.; ABRANTES, C. (2000), *Identificação de potenciais nichos de mercado e jazidas de emprego*, Lisboa, MTS, OEFP, estudos nº 30.

consequentemente uma alteração nos modos de participação na vida pública que veio proporcionar o desenvolvimento do agir colectivo empregando novos meios de cooperação e entreajuda social;

ii. *Transformações sócio-económicas*, levando a alterações no domínio das estruturas de emprego. Assim, distinguem-se dois grandes grupos de actividade: *a.* serviços administrativos, designadamente seguradoras, bancos, administrações, isto é, serviços com pouca capacidade gerar novos empregos e que obrigam a recrutar indivíduos mais qualificados e *b.* indústrias e serviços standartizados, nomeadamente os serviços logísticos de transporte, grande distribuição, entre outros. Porém, há outras actividades que centram a sua atenção fundamental na “*relação de serviço*”, pois desenvolvem actividades voltadas para a interacção directa (produtor/beneficiário), nomeadamente serviços relacionais e imateriais, como saúde, a acção social, a educação, os serviços domésticos, entre outros e terão sido estas as verdadeiras fontes de emprego, nos últimos anos.

iii. *Transformações sócio-demográficas*, com uma taxa de natalidade cada vez mais diminuta e um aumento exponencial do envelhecimento da população, bem como da diversificação dos perfis familiares e um cada vez mais significativo número de famílias monoparentais, são ilustradores do “impacto directo sobre a procura de serviços, nomeadamente serviços ao domicílio (apoio a idosos, limpeza, preparação de refeições, ...)”.

Também a *nível europeu*, os serviços de proximidade têm merecido destaque¹⁶⁴. A publicação do *Livro Branco sobre o Diálogo Intercultural*, veio sublinhar “um número de três milhões de novos empregos [, podendo ser repartidos] igualmente entre os serviços de proximidade, o melhoramento das condições de vida e a protecção do ambiente”¹⁶⁵. Desenvolvendo-se inclusivamente “serviços de inserção pela actividade económica, cujo objectivo principal é a integração no emprego de pessoas em dificuldade. Neste âmbito, a escolha de actividade faz-se em função da sua capacidade de favorecer o acesso ao trabalho assalariado”, apontando-se como maior dificuldade a promoção desta alternativa

¹⁶⁴ LAVILLE, J.-L. (2009), “A economia solidária: Um movimento internacional”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84, Março 2009, pp. 23 e 24.

¹⁶⁵ LIVRO BRANCO SOBRE O DIÁLOGO INTERCULTURAL, VIVER JUNTOS EM IGUAL DIGNIDADE, Estrasburgo, 7 de Maio de 2008, [em linha], [consult. em 09.06.2014], disponível em: <https://infoeuropa.euroid.pt/opac/?func=service&doc_library=CIE01&doc_number=000043000&line_number=0001&func_code=WEB-FULL&service_type=MEDIA>.

“sem participar na extensão de estatutos derogatórios ao direito comum que acentuam a degradação do assalariado pela instauração de um segundo mercado de trabalho”¹⁶⁶.

Assim, conforme decorre do referido supra, os serviços de proximidade e de prestação de cuidados são garantes da igualdade de acesso aos serviços, isto é, são verdadeiros mediadores de que de “o trabalho afectivo reclama para contribuir para o bem-estar das crianças, das pessoas dependentes ou doentes”¹⁶⁷. Deste modo, “não podem, por isso, ser objecto de uma externalização total em favor do Estado ou do mercado, que não teria em conta a transmissão intergeracional que eles representam e que os instrumentalizaria em nome da criação de empregos, sem avaliar o respectivo substrato antropológico”¹⁶⁸.

3.2. Economia Social e Civil versus Economia Solidária?

Tal como tivemos oportunidade de notar face ao exposto, algumas são as analogias e/ou diferenças decorrentes dos quadros gerais apontados.

Comumente, no quadrante da Economia Social e Civil, pesa saber quais as entidades que melhor se enquadram de um ou outro lado da fronteira. Tal como já tivemos oportunidade de notar, há aqui coincidência com a ideia de “economia plural”, onde convergem os três sectores institucionais - o Mercado (Privado), o Estado (Público) e o Terceiro Sector -, com vista ao desenvolvimento económico e social colectivo.

Porém, no que respeita ao binómio *Economia Social e Civil/Economia Solidária*, verificam-se algumas diferenças. Para a identificação das mesmas recorreremos à análise de várias teses.

LEVESQUE *et. al.*, consideram que ambas *não se confundem*¹⁶⁹, na medida em que a Economia Social constitui uma forma de distanciamento da autêntica acção solidária, acreditando que existe uma “aproximação perigosa” com o mercado capitalista e com a

¹⁶⁶ LAVILLE, J.-L. (2009), “A economia solidária: Um movimento internacional”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84, Março 2009, pp. 23 e 24.

¹⁶⁷ FOLBRE, N. (1997), *De la différence des sexes en économie politique*, Paris, Des Femmes – Antoinette Fouque.

¹⁶⁸ *Idem.*, p. 25.

¹⁶⁹ LEVESQUE, B.; JOYAL, A.; CHOUINARD, O. (1989), “L’autre économie, Une économie alternative”, Québec, Canada, *Presses de L’Université de Québec*, p. 125.

lógica da concorrência. Já no entender de JEANTET, a Economia Solidária corresponde a uma forma “específica” e “limitada” da Economia Social, servindo de *estímulo ou prolongamento da sua acção*¹⁷⁰. Para LAVILLE *et al.*, a Economia Solidária tem um *papel complementar* da Economia Social, baseada numa ideia de “solidariedade recíproca”¹⁷¹ como factor de produção. Isto é, a solidariedade constitui um facto antes de ser um valor e até mesmo um “dever moral de assistência”¹⁷². A existência de um laço recíproco, constitui igualmente um dissenso quanto à ideia de caridade, concebida como um dever unilateral e, por sua vez, o “dever moral de assistência” supõe uma situação de desigualdade. Ou seja, a Economia Solidária constitui uma *economia de sujeitos desiguais*, por contraposição à Economia Social que é entendida como uma *economia de iguais*, se tivermos em conta os seus princípios e regras. Por outro lado, LIPIETZ, entende que a Economia Social é passível de responder à pergunta - *Como fazer?* -, i.é., a partir de que estatutos e regras de funcionamento se poderiam levar avante as actividades deste sector. Ao passo que no âmbito da Economia Solidária, colocar-se-ia a seguinte questão - *Em nome de quem se faz?* -, ou seja, privilegiando-se a salvaguarda de valores, do sentido da acção, de critérios de gestão das entidades actuantes, entre outros¹⁷³. Há inclusivamente quem aponte para a *confluência de correntes*, a partir da neo-locação “ESS”- *Economia Social e Solidária* -, para identificar o conjunto de actividades económicas de “utilidade social”, com uma tripla missão: trabalho, inserção sócio laboral e criação de emprego, para além do projecto político que suas actuações representam.

Muito embora a Economia Solidária seja social e economicamente necessária, não basta para definir a sociedade igualitária à qual aspira. Assim, e apesar de concordarmos que esta “é mais rica do que a sua face conhecida (...) [pois] conflui de vários países para uma perspectiva altermundialista”¹⁷⁴, não existe isoladamente. Também a Economia Social não actua “a solo” como “remédio para o crescimento das desigualdades”, antes define experiências de sociedades igualitárias, e, dessa forma, contribui para aparecer como

¹⁷⁰ JEANTET, T. (2001), “La economía social europea o la tentación de la democracia en todas las cosas”, *CIRIEC – España*, 2001, pp. 34-49.

¹⁷¹ LAVILLE, J.-L. [et al.] (Dir.) (1994), *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Broker, p. 79.

¹⁷² *Idem.*, p. 79.

¹⁷³ LIPIETZ, A. (2001), *Pour le tiers secteur, L'économie social et solidaire: pourquoi et comment?*, Paris, Éd. La Découverte, La Documentación française, p. 86.

¹⁷⁴ LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I. (2009), *Economia Solidária*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, p. 167.

horizonte possível da Economia Solidária, i.é., como um modo de permitir aos “beneficiários” da solidariedade, assumirem a sua economia de maneira voluntária e não dependente”. Concluindo-se, portanto, que apesar de distintas, possuem pilares e funções que se podem alear e considerar complementares.

CAPÍTULO II – A NOVA FACE DA ECONOMIA SOCIAL E A FIGURA EMBRIONÁRIA DAS EMPRESAS SOCIAIS

1. A Nova Lei de Bases da Economia Social: empresas sociais omissas?!

“a economia [que] modela a sociedade terá que ser reestruturada para que a existência colectiva se torne sustentável”¹⁷⁵

Ao encontro do que temos vindo a expor, os actuais constrangimentos económicos justificaram a necessidade de mudança e a implementação de instrumentos passíveis de respostas eficazes, nomeadamente se pensarmos em grupos de grande vulnerabilidade económica e social, pelo que a Economia Social vem ganhando cada vez mais espaço no seio da sociedade e ao lado do Estado e do Mercado. Porém, tal como vimos, entre nós, só em 2011 se verificou-se a necessidade de introduzir um quadro jurídico próprio que, tal como decorre do Projecto de Lei n.º 68/XII, de Fevereiro de 2011¹⁷⁶, “lhe outorg[ou] um justificado reconhecimento e uma maior visibilidade, dotando-a da necessária segurança jurídica”. Posteriormente, em 8 de Maio de 2013, deu-se efectivo cumprimento a esse desígnio com a aprovação da Lei de Bases da Economia Social (LBES) – Lei n.º 30/2013. Nesta, a generalidade das normas mostram-se consensuais, designadamente no que respeita aos *princípios* (art. 5.º), ao *papel do Estado*, à referência um *estatuto fiscal mais favorável* (art. 11.º), assim como relativamente à criação de condições que promovam a *auto-sustentabilidade económico-financeira* das entidades abrangidas (art. 10.º, n.º 2, al. b)). No

¹⁷⁵ NABAIS, J.C.; SILVA, S.T. da (Coord.) (2011), *Sustentabilidade Fiscal em Tempos de Crise*, Coimbra, Almedina, p. 72. (itálico nosso).

¹⁷⁶ v. MEIRA, D.A. (2012), *A Lei de Bases da Economia Social Portuguesa: Algumas Reflexões Críticas*, XIV Jornadas CIRIEC, Comunicação, [em linha], [consult. em 02.12.2013], disponível em: <http://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/848/1/COM_DeolinaMeira_2012.pdf>.

entanto, há alguns preceitos que se mostram mais vulneráveis e susceptíveis a levantar algumas questões. É o que acontece, em nosso entender, quando partimos para a leitura do disposto art. 4.º da LBES, que aponta uma lista cerrada e taxativa de entidades da Economia social, deixando de fora figuras como a *empresa social*. Porém, no art. 10.º, n.º 2, al. c) da LBES, são abertas portas à criação por parte dos poderes públicos de “*novas entidades* da Economia social e apoi[o à] diversidade de iniciativas próprias deste sector, potenciando-se como *instrumento de respostas inovadoras* aos desafios que se colocam às comunidades locais, regionais, nacionais ou de qualquer outro âmbito, removendo os obstáculos que impeçam a constituição e o desenvolvimento das actividades económicas das entidades da economia social”.

Ora, tal como sabemos, não são novas as recomendações e pareceres a nível internacional, bem como das instituições europeias, no sentido de introduzir no âmbito da Economia Social *novas entidades* que prefiguram soluções óptimas e são perfeitamente enquadráveis no sector, designadamente as empresas sociais. Porém, e dados os recentes movimentos em torno da LBES, estas novas entidades não mereceram a atenção do legislador nacional. Na verdade, estamos em crer que um dos motivos destas ainda não merecerem enquadramento taxativo¹⁷⁷, deve-se ao facto de não se encontrarem verdadeiramente acomodadas no nosso ordenamento jurídico; e, por outro lado, consideramos que esta nova figura convoca uma dimensão da economia mais voltada para a ética – a Economia Solidária – porém, tal como já apontamos supra, o nosso legislador ainda não se mostra sensível e enternecido com a ideia de permitir que a dimensão ética penetre no âmbito da economia, em geral. No entanto, a dimensão ética possui um peso

¹⁷⁷ Ora, se bem nos recordamos, *não tem que existir uma visão demasiado rígida no que concerne aos estatutos e formas da Economia Social*. Por isso, os estatutos e/ou formas da Economia Social devem ser observados atendendo aos principais objectivos prosseguidos por esta, libertando-nos da “condenação” a modelos rígidos que impedem que as entidades da Economia Social se identifiquem entre si e juntas cooperem na dinamização económica e social, mediante valores como os da criação de *valor acrescentado social* – i.é., aumento do valor social na criação de riqueza social (implementação de políticas de preços baixo, convocação de todos os indivíduos na esfera económica e social, bem como na criação de polos de estabilidade social e económico), com base no que o compõem: exercício de solidariedade, procura de respostas ao desemprego fomentando trabalhos gratificantes e com durabilidade, melhor relação qualidade-preço, participação activa dos membros da comunidade, entre outros -, e na valorização do *capital humano* - constituído este último “por uma soma de vontades e de inteligências decididas a praticar [a] partilha”. v. JEANTET, T. (2002), *A Economia Social Europeia em Tudo a Democracia*, Tradução de J.F. e F.M., Edições Poseidon, pp. 48 e ss.. Aliás, estes valores são transversais e benéficos para toda comunidade e, por isso, devem ser tidos em consideração, na medida em que “[h]oje, o valor tem a sua origem na inteligência e na imaginação. O valor incarna no imaterial. O saber do indivíduo conta mais do que o tempo da máquina. Portador do seu próprio capital, que é o do saber, o homem é portador de uma parte do capital da empresa”, Cf. GORZ, A. (1997), *Misère du présent, richesse du possible*, França, Galilée, pp. 34 e ss.

considerável quer no seio da sociedade, quer no âmbito da economia (em geral). Para além disso, acreditamos que quando as empresas sociais merecerem o devido reconhecimento por parte do legislador nacional (que pode vir a tardar), poderão vir a constituir um importante pilar no quadro da Economia Social e/ou Solidária e quiçá merecer o devido enquadramento no seio desta nova economia que tão bem serve a sociedade. Aliás, a juntar a este facto, actualmente a Economia Social, mostra-se mais voltada para o plano económico, pelo que a possível não permissão do enquadramento das empresas sociais poderia mesmo querer significar, que “os poderes públicos não ir[iam] dar prioridade a políticas ou instrumentos de promoção dos negócios sociais”¹⁷⁸, o que reverteria numa parcial quebra de compromisso que assumimos para com as instâncias europeias.

Na verdade, a nova Economia Social deverá pretender “abranger diversas formas associativas de empresa, que por meio de um conjunto de valores e princípios comuns, podem assumir diversas formas [desde as formas mais tradicionais, às formas mais inovadoras, como a] empresa social (em domínios como a prestação de serviços de assistência, ambiente e cultura), de comércio justo ou comércio ético e da integração de populações desfavorecidas, particularmente importante na luta contra exclusão”¹⁷⁹. Aliás, os negócios sociais designadamente desenvolvidos por figuras como a empresa social, para além de se mostrarem formalmente apoiados no seio da UE¹⁸⁰, mostram-se em evolução a nível internacional.

Sendo certo que, entre nós, a nova LBES se mostrou omissa relativamente às empresas sociais/negócios sociais, é necessário explorar esta figura inovadora, bem como a sua abordagem a nível internacional, de modo a demonstrar em que consistem e qual o seu papel para o desenvolvimento económico, social e ecológico sustentável, ao invés de corroborarmos com a visão passiva e redutora das instâncias nacionais.

¹⁷⁸ DRUMMOND, R. (2013), *Novos caminhos para a Economia Social (não, sem empresas sociais)*, [em linha], [consult. em 03.10.2013], disponível em: <<http://www.impulsopositivo.com/content/novos-caminhos-para-economia-social-nao-sem-empresas-sociais-0>>.

¹⁷⁹ LIZ, J. Pegado (2010), “A Economia Social na Europa: uma perspectiva da sociedade”, *Revista Dirigir* 9, Jan., Fev., Mar., pp. 10-11.

¹⁸⁰ REG. (UE) N. 346/2013 do Parlamento Europeu e do Conselho de 17 de Abril de 2013, relativo aos Fundos Europeus de Empreendedorismo Social, *JOUE L115/18*, de 24.04.2013.

2. A Empresa Social - um passo na inovação e desenvolvimento económico, social e ecológico

2.1. O conceito de empresa social

A empresa social é um “veículo do sonho do Homem sobre a prossecução da igualdade e justa distribuição da riqueza”¹⁸¹.

As empresas sociais sempre existiram enquanto *acções de prática social*, ainda que revistam formas distintas consoante “os tempos”¹⁸². Ganharam actualmente espaço e não são ignoradas pela comunidade (Estados e cidadãos) e, mais ainda, em momentos em que se registam situações de crise socio-económica. Voltam a “estar na moda” a partir dos anos 80 do séc. XX, sendo do ponto de vista teórico consideradas como as “*bases reais da teoria da “terceira via” (...) [na medida em que] encobrem [a] ambição de corrigir as consequências sociais do regime de bem-estar*”, com o objectivo de o salvaguardar, combinando-se a responsabilidade individual com o bem-estar proveniente do emprego – “*transformação da assistência social em trabalho*”¹⁸³. Não obstante, apontam-se os anos 90, como altura de ressurgimento e maior debate em torno do conceito de empresa social, daí dizer-se que se trata de um conceito bastante recente, muito embora com muita diversão, senão vejamos pelo breve apontamento seguinte.

Nos EUA, na década de 60, parte do orçamento foi investido em programas sociais cujos objectivos seriam o desenvolvimento comunitário, o combate à pobreza e as

¹⁸¹ Cf. SHENGHUA, L. (2009), “Empresas sociais – Conceito, prática e estratégias para o seu fomento”, *Revista de Administração Pública de Macau*, n.º 83, Vol. XXII, Março, p. 98, [em linha], [consult. em 17.02.2014], disponível em: <http://www.safp.gov.mo/safppt/download/WCM_004557>, (itálico nosso).

¹⁸² *Idem.*, p. 99.

¹⁸³ *Ibidem.*, p. 99. v. também, GIDDENS, A. (2005), *Capitalismo e Moderna Teoria Social*, 6.ª Ed., Lisboa, Editorial Presença.

melhorias nos sectores da saúde e educação¹⁸⁴. O plano traçado, fez-se indirectamente, isto é, não pela actuação directa do governo, mas mediante organizações não lucrativas, o que levou à criação, desenvolvimento e expansão das mesmas. Não obstante, nos anos 70 e 80, houve um exponencial corte de recursos por parte dos governos, levando a que as organizações não lucrativas começassem a desenvolver actividades lucrativas, não voltadas para o seu principal objectivo. Contudo, apesar de manterem actividades lucrativas afastadas da sua missão principal, preservavam os serviços sociais que já prestavam e supriam a lacuna decorrente do corte orçamentário. A redução orçamental do governo americano e a actuação das fundações, levou a que em 1993/95¹⁸⁵ o debate sobre a empresa social ganhasse dinâmica, motivado pelo interesse na filantropia por parte de alguns empreendedores que enriqueceram na década de 90 com as empresas “*ponto.com*”¹⁸⁶. Face ao exposto, e pese embora, não exista legislação específica para as empresas sociais, apenas para as organizações sem fins lucrativos, o conceito de empresa social nos EUA encontra-se fortemente marcado pelo *mercado* e pela *criação de receita*: a “empresa social pode ser caracterizada como qualquer tipo de organização envolvida em actividades de valor social significativo ou que produzam bens e serviços para fomentar um propósito social, independentemente da forma legal”¹⁸⁷.

Nos círculos académicos norte-americanos, a empresa social inclui as organizações “*that fall along a continuum from profit-oriented businesses engaged in socially beneficial activities (corporate philanthropies or corporate social responsibility) to dual-purpose businesses that mediate profit goals with social objectives (hybrids) to nonprofit organizations engaged in mission-supporting commercial activity (social purpose*

¹⁸⁴ Cf. SALAMON, L. (1997), *Holding the center: America's nonprofit sector at a crossroads*, New York, Nathan Cummings Foundation.

¹⁸⁵ A Harvard Business School, em 1993, lançava o movimento “*Social Enterprise Initiative*”, marcando uma viragem importante por essa data.

¹⁸⁶ v. mais em YOUNG, D.R. (2001), *Social Enterprise in the United States: Alternate Identities and Forms, The EMES Conference, The Social Enterprise: A comparative Perspective*, EMES, Trento, Itália.

¹⁸⁷ DEFOURNY, J.; NYSENS, M. (2010), “Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences”, *Journal of Social Entrepreneurship*, Vol.1, n.º 1, pp. 32-53. Ao arripio deste entendimento vão também HERRANZ, J., COUNCIL, L.R., MCKAY, B., “Tri-Value Organization as a Form of Social Enterprise”, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 66, Vol. 40, n.º5, pp. 829-849 e ainda KERLIN, J. (2006), “Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences”, *Voluntas, International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 17, n. 3, pp. 246-262.

organizations)”¹⁸⁸. Ou seja, a actividade comercial “de apoio à missão”, pode simultaneamente gerar receita e manter os seus objectivos sociais últimos. Também apontam para o facto das empresas sociais, quando decorram de entidades sem fins lucrativos, podem assumir diferentes formas jurídicas¹⁸⁹.

Não obstante, fora do mundo académico, o conceito de empresa social está fortemente centrado na criação de receitas por organizações sem fins lucrativos, designadamente, as que se encontram registadas como organizações isentas de impostos. Isso mesmo é firmado num relatório elaborado pelo U.S. based Counterpart International (1997-2002), que define a empresa social como *“um termo genérico para um empreendimento sem fins lucrativos ou actividade de geração de receita fundada para criar impacto social positivo durante a operação com referência a uma linha de fundo financeiro”*¹⁹⁰.

Na Europa, a empresa social surge desperta ao desenvolvimento simultâneo de serviços e à necessidade de diversificação da criação de receita (em geral) mas particularmente, no sector da Economia Social. Com a abrupta queda no crescimento económico e o aumento exponencial do desemprego, desde o final da década de 70 à década de 90, o Estado de bem-estar na Europa entrou em crise. Na década de 80, começaram a fundar-se as primeiras empresas sociais por impulso da sociedade civil, mas com serviços diminutos (v.g., programas de emprego para desempregados), na medida em que estas se encontravam direccionadas a dar cobertura a domínios específicos do Estado-Providência. Pois, na altura, este último havia recuado e, como tal, existiam inúmeros domínios desprotegidos, aos quais este não foi capaz de responder. Naturalmente, as empresas sociais ao ocuparem-se de determinado serviço, este poderia mostrar-se viável em função do estado de bem-estar e do circunstancialismo de cada país. Na década de 90, houve um crescente desenvolvimento de regimes públicos específicos, que incluiu uma proliferação

¹⁸⁸ KERLIN, J. (2006), “Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences”, *Voluntas, International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 17, n. 3, p. 248.

¹⁸⁹ Esta característica de alguma diversidade quanto à forma, é utilizada nomeadamente pela *Social Enterprise Initiative at Harvard Business School*; o *Center for the Advancement of Social Entrepreneurship at Duke University’s Fuqua School of Business*; *Research Initiative on Social Entrepreneurship at the Columbia Business School*, bem como por empresas de consultoria que fazem o aconselhamento a organizações com ou sem fins lucrativos sobre o desenvolvimento de empresas sociais. Note-se que nos EUA, existem várias “Cooperativas de Trabalhadores”, semelhantes às Cooperativas Sociais Europeias, pese embora não sejam incluídas na definição Americana de empresa social.

¹⁹⁰ ALTER, S.K. (2002), *Case studies in social enterprise: Counterpart international’s experience*, Washington, D.C., Counterpart International, p. 5.

de legislação com vista à coordenação política e ao desenvolvimento de programas públicos específicos¹⁹¹- conforme veremos adiante -, potenciando a dinâmica das entidades do sector da Economia Social. No entanto, actualmente, o ambiente institucional de apoio estratégico à empresa social é marcadamente ligado aos governos e conta com o apoio da UE, muito embora, as primeiras empresas sociais tenham surgido sem qualquer apoio público específico.

No entanto, o conceito operativo de empresa social tardou em chegar. Em 1996 foi introduzida, pela primeira vez, pela EMES uma definição de empresa social composta por um conjunto de indicadores (meramente indicativos e auxiliares) agrupáveis em dois quadrantes, por um lado oferecendo destaque ao *carácter económico e empreendedor* do conceito: *a.* a actividade contínua de produção contínua e directa de bens e/ou venda de serviços; *b.* alto grau de autonomia (não são dirigidas por outras entidades ou por entidades públicas); *c.* nível significativo de risco económico (na medida em que a sua viabilidade financeira depende dos esforços despendidos pelos seus membros); *d.* quantidade mínima de trabalho remunerado; e por outro lado, os critérios que destacam a *dimensão social* do conceito: *e.* objectivos explícitos por forma a beneficiar a comunidade; *f.* iniciativa lançada por um grupo de cidadãos; *g.* poder de tomada de decisão não baseada na propriedade de capital; *h.* natureza participativa, envolvendo as pessoas afectas à actividade; e por último, *i.* limitada distribuição de lucros¹⁹².

Por seu turno, em 1998, a OCDE apresentou as empresas sociais como sendo qualquer *“atividade privada realizada no interesse público, organizado com a estratégia empresarial, mas cujo objetivo principal não é o maximização do lucro, mas o*

¹⁹¹ Exemplo disso colhe-se do Reino Unido: da cooperação do DTI com a Social Enterprise Units, surge a implementação de um programa com a duração de três anos, cujo objectivo se prendeu com a criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento de projectos de empresas sociais. Cf. EIKENBERRY, A., & KLUVER, J. (2004), “The marketization of the nonprofit sector: Civil society at risk?”, *Public Administration Review*, 64 (2), pp. 132–140, [em linha], [consult. em 22.02.2014], disponível em: <https://www.academia.edu/244840/The_Marketization_of_the_Nonprofit_Sector_Civil_Society_at_Risk>.

¹⁹² Cf. DEFOURNY, J. (2001), *Introduction: From third sector to social enterprise*, in BORZAGA, C. & DEFOURNY, C. (2001.), *The emergence of social enterprise*, London, New York, Routledge, pp.16-18. Note-se que, o conceito apontado pela EMES - *European Research Network* consiste numa “abordagem comum para o estudo das empresas sociais na Europa como algo capaz de englobar as diferenças nacionais” e capaz de descrever um “tipo ideal que possibilita situar-se no universo das empresas sociais”, Cf. DEFOURNY, J (2009), *Empresa Social*, in CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, p. 191. No ano de 2001, a EMES, realizou um outro programa de estudo, com vista a aprofundar a análise realizada em 1996, centrado essencialmente no estudo das empresas sociais de integração pelo trabalho, também denominadas por “WISES”- Work Integration Social Enterprises. Por essa altura, foram também introduzidos alguns avanços nomeadamente através da tentativa de elaboração de uma teoria específica que servisse às empresas sociais.

cumprimento de determinadas metas económicas e sociais, e que tem a capacidade de trazer soluções inovadoras para os problemas da exclusão social e do desemprego”¹⁹³.

No entanto, as contribuições não se ficaram por aqui. Ao longo de todos estes anos, vários têm sido os autores que estudaram e traçaram caminhos à empresa social, senão vejamos. YOUNG & SALAMON, consideram que “[n]a Europa, a noção de empresa social se concentra mais fortemente na forma como uma organização é governada e qual o seu propósito, em vez de [aderir] à restrição da não distribuição de uma organização sem fins lucrativos”¹⁹⁴. Já GRENIER & NICHOLLS, enfatizam a dinâmica do empreendedorismo social desenvolvido por empresas - no que toca à promoção dos negócios para a satisfação das necessidades sociais por organizações sem fins lucrativos e até mesmo com fins lucrativos - que visam aumentar o impacto social das suas actividades produtivas¹⁹⁵.

Também YUNUS, conhecido como o criador do “*Banco Grameen*” ou “*banco da aldeia*”, apresenta uma noção apetecível de “empresa social”¹⁹⁶. Ao invés de levar em consideração as teorias económicas, aponta-lhes antes sérios vícios, nomeadamente porque entende que a grande maioria dos economistas encara o ser humano como “*unidimensional*” e cumpridor apenas de fins egoístas/pessoais, esquecendo-se porém que o ser humano deve pautar o seu comportamento não apenas por motivações egoístas mas também altruístas, possuindo por isso um carácter “*multidimensional*”. Consequentemente, também o “mundo dos negócios” ganha novos contornos, na medida em que passam a ser necessários dois tipos de empresas, as que se dedicam à *maximização dos lucros* e as que se dedicam a *ajudar pessoas* - “«empresa[s] sem prejuízos nem dividendos» dedicada[s] inteiramente a atingir um objectivo social”¹⁹⁷. Estas últimas denominadas por empresas sociais, ou seja, empresas onde “*o investidor tem o objectivo*

¹⁹³ Cf. OECD, Organization for Economic Cooperation and Development (1998), *Social enterprises in OECD countries*, Paris, OECD, p. 12.

¹⁹⁴ v. NYSENS, M.; KERLIN, J. (2005), *Social enterprise in Europe* (Unpublished paper). A este propósito v. também BORZAGA, C., & SANTUARI, A. (Eds.) (1998), *Social enterprises and the new employment in Europe*, Trento, Italy, University of Trento.

¹⁹⁵ GRENIER, P. (2003), *Reclaiming enterprise for the social good: The political climate for social entrepreneurship in UK*, Paper presented at the 32nd Annual ARNOVA Conference, Denver, Colorado, USA e ainda NICHOLLS, A. (2005), *Measuring impact in social entrepreneurship: New accountabilities to stakeholders and investors? Seminar on Social Enterprise*, Milton Keynes University. Este último abre o debate à tónica da “responsabilidade social corporativa”.

¹⁹⁶ YUNUS, M. (2010), *A Empresa Social, A Nova Dimensão do Capitalismo para fazer face às necessidades mais prementes da humanidade*, Lisboa, Editorial Presença.

¹⁹⁷ *Idem.*, p. 19.

de ajudar as pessoas sem obter qualquer contrapartida financeira para si próprio. A empresa social é uma empresa porque deve ser auto-sustentável (...) Parte do superavit que a empresa social cria é investida na expansão da empresa e uma outra parte fica de reserva para cobrir imprevistos". Portanto, o grande e primordial objectivo destas passa pela *resolução de problemas sociais*, mediante os meios de que dispõem, através da produção e venda de produtos e serviços. As empresas sociais distinguem-se claramente das organizações com/sem fins lucrativos (na medida em que as primeiras são dominadas por empresas privadas e as segundas dependentes do Estado e de doações de caridade ou filantrópicas); pois nas empresas sociais, o investidor¹⁹⁸ dedica-se a ajudar outros sem contrapartida directa para si próprio e o lucro existe, todavia "ninguém fica com ele"¹⁹⁹ pois é reinvestido. Para YUNUS, a empresa social é constituída por sete princípios fundamentais²⁰⁰, a saber: a empresa social tem que ser *auto-sustentável* quer a nível económico, quer a nível financeiro²⁰¹; o objectivo não passa pela maximização do lucro, mas sim por *fazer face a problemas social*; tem que ser *responsável do ponto de vista ambiental*; os *investidores apenas são responsáveis pela quantia investida*, não lhes cabendo mais do que o valor inicialmente investido; quando for reembolsada a quantia investida, *o lucro que daí advier ficará na empresa de modo a que nela sejam feitos melhoramentos e expansões*; o salário dos trabalhadores é um "*salário de mercado*, com condições de trabalho acima da média"; e, por último, exige que o negócio seja realizado "*com alegria*". Com base nestes princípios trazidos por YUNUS, claro fica que tem que haver envolvimento da sociedade, abraçando formas alternativas de resolução dos problemas económicos e sociais, não deixando que estes caiam todos nas mãos do Estado. Muito embora isto não signifique que o Estado deve tomar uma atitude abnegada, pois também este pode contribuir incrementando medidas de incentivo fiscal à criação de empresas sociais, bem como às próprias empresas através da criação de incentivos à

¹⁹⁸ Os investidores podem definir um período de tempo, e ao longo desse período, por eles determinado, reaverão o inicialmente investido na empresa social. Mas note-se que, caso estes recebam um valor superior ao investido, a empresa pode deixar de ser considerada de "carácter social". Na realidade, o que na empresa social é privilegiado é o *carácter altruístico* e não o benefício pessoal (esta regra aplica-se inclusivamente aos casos de ajustamento inflacionário).

¹⁹⁹ YUNUS, M. (2010), *A Empresa Social, A Nova Dimensão do Capitalismo para fazer face às necessidades mais prementes da humanidade*, Lisboa, Editorial Presença, p. 19.

²⁰⁰ *Idem.*, p. 31.

²⁰¹ Porém, como sabemos, numa fase inicial do seu crescimento a empresa pode ser apoiada mediante o apoio de empresas com fins lucrativos de grande dimensão, nomeadamente através de fundos de responsabilidade social, e até mesmo fundos governamentais destinados a "programas sociais", como também através de donativos (quer em dinheiro, quer pela aptidão técnica e criativa).

responsabilidade social²⁰² ou “cri[ando mesmo] as suas próprias empresas sociais, estabelecer parcerias com empresas sociais dirigidas por cidadãos e incorporar as lições destes projectos na melhoria da eficácia dos seus próprios programas [, bem como aprovando] legislação para conceder um estatuto legal à empresa social e criar entidades reguladoras para garantir a transparência, a integridade e a honestidade do sector”²⁰³.

Muito embora o conceito de empresa social trazido supra por YUNUS se afigure bastante completo, estamos em crer que as novas movimentações a nível europeu em torno do conceito, tal como os Pareceres formulados pelo CESE, datados de 2012²⁰⁴, se mostram mais concisas. Numa altura em que é extremamente importante fazer “check” quanto ao cumprimento de inúmeras metas e assegurar um crescimento potencial das economias estaduais, andaram bem as instâncias comunitárias. Assim, se atentarmos ao Parecer (exploratório) do CESE sobre o tema “Empreendedorismo social e empresas sociais”, de Julho de 2012, verificamos que este contribuiu para evitar grandes divagações, pois tal como já tivemos oportunidade de notar as definições de empresa social tendem a variar de país para país e, conseqüentemente, também de autor para autor, dificultando a adesão e apreensão pelos próprios governos dos EM. O referido Parecer impõe a necessidade de “clarificar a definição, para que os esforços possam ser bem direccionados, [e] propõe (...) uma descrição baseada em características comuns”²⁰⁵. Tais características, que para nós já não se afiguram novas pois grande parte delas já foram referidas supra, resumem-se ao

²⁰² A respeito da responsabilidade social v. mais em GLOBAL REPORTING INICIATIVE (2014), *GRI G4 Guidelines and ISO 26000:2010, How to use the GRI G4 Guidelines and ISO 26000 in conjunction*, ISO, [em linha], [consult. em 18.07.2014], disponível em: <http://www.iso.org/iso/iso-gri-26000_2014-01-28.pdf>.

²⁰³ YUNUS, M. (2010), *A Empresa Social, A Nova Dimensão do Capitalismo para fazer face às necessidades mais prementes da humanidade*, Lisboa, Editorial Presença, p. 27. A prova de que esta nova forma de estar na economia é viável e praticável é a adesão por parte de alguns dos grandes grupos económicos internacionais, nomeadamente, a Danone (*Grameen Danone*), a Veolia (*Grameen Veolia Water Company*), a BASF (*BASF Grameen*) na Alemanha, a Intel (*Intel Grameen*), a Adidas (*Grameen Adidas*), a Otto GmbH (*Otto Grameen*), Grameen Healthcare no Bangladesh.

²⁰⁴ CESE (2012), “Parecer sobre o tema «Empreendedorismo social e empresas sociais» (parecer exploratório)”, *JOUE*, 2012/C 24/01, de 28.01.2012, [em linha], [consult. em 21.11.2013], disponível em: <<http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/Parecer%20Empreendedorismo%20Social%20e%20Empresas%20Sociais.pdf>> e ainda, CESE (2012), “Parecer sobre a «Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões — Iniciativa de Empreendedorismo Social — Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais»”, *JOUE*, C229/44, de 31.07.2012, [em linha], [consult. em 05.03.2014], disponível em: <http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/2012_C_229_08.pdf>.

²⁰⁵ CESE (2012), “Parecer sobre o tema «Empreendedorismo social e empresas sociais» (parecer exploratório)”, *JOUE*, 2012/C 24/01, de 28.01.2012, [em linha], [consult. em 21.11.2013], disponível em: <<http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/Parecer%20Empreendedorismo%20Social%20e%20Empresas%20Sociais.pdf>>, p. 3.

seguinte: a empresa social terá que perseguir *objectivos sociais* “alargados ao interesse geral da comunidade local ou de determinados grupos sociais de algum modo «desfavorecidos» e, acima de tudo, o tipo de bem ou de serviço produzido [terá que estar] em coerência com o objectivo²⁰⁶”; a sua actividade terá que ser “predominantemente (...) sem fins lucrativos”, sendo os lucros “principalmente reinvestidos e não distribuídos por accionistas ou proprietários privados”²⁰⁷; deverá abranger uma diversidade de “formas ou modelos jurídicos, (...) muitas vezes combinando várias formas jurídicas e, por vezes, mudando em função das suas necessidades”; para além de que se deve apresentar como um “agente económico que produz bens e serviços (frequentemente de interesse geral)”, potenciando a coesão social e “uma maior sustentabilidade económica, social e ambiental²⁰⁸”; funcionando “como entidade independente, com uma forte vertente de participação e co-decisão (...) e de governação e democracia (...)” e, por último, “ser (...) oriunda de uma organização da sociedade civil ou a ela estar associada”.

Deste modo, e bem, encontra-se definido um quadro orientador a nível europeu para o conceito de empresa social, o que evita grandes divagações e concentra as características base e distintivas das empresas sociais, permitindo traçar um paralelo entre estas, as entidades da Economia Social e as empresas convencionais.

²⁰⁶ Cf. CESE (2012), “Parecer sobre a «Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões — Iniciativa de Empreendedorismo Social - Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais»”, *JOUE*, C229/44, de 31.07.2012, [em linha], [consult. em 05.03.2014], disponível em: <http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/2012_C_229_08.pdf>, p. 3.

²⁰⁷ Aqui fala-se em “ausência de fins de lucros, i.é., “a obrigação de destinar os lucros e excedentes de gestão ao desempenho das funções legais ou ao aumento do património mediante a sua afetação a um fundo indivisível entre os proprietários, tanto durante a vida da empresa como no caso da sua dissolução. (...) Esta limitação estende-se, obviamente, também a formas indiretas, como, por exemplo, o pagamento a administradores e a trabalhadores de compensações superiores às previstas nas empresas que operam em setores e condições idênticos ou análogos. Por analogia, também a remuneração de instrumentos financeiros deve ser limitada e não ultrapassar uma percentagem determinada, para garantir a possibilidade de capitalizar adequadamente as empresas sociais.”, *Idem.*, pp. 2 e 3.

²⁰⁸ *Ibidem.*, p. 3.

2.2.Principais notas distintivas face às entidades da Economia Social e às empresas de mercado

Em função das características apresentadas supra, as empresas sociais distinguem-se facilmente das entidades da Economia Social, bem como das empresas do sistema de mercado (privadas), dado o modo como se organizam e o modo como prestam os seus serviços. Pegando no quadro proposto por SHENGHUA²⁰⁹ relativo à diversidade organizacional destas várias entidades - QUADRO – I -, é enriquecedor traçar um paralelo, com base na análise de seis critérios, a saber 1. *Motivação e objetivos*, 2. *Modo de Operação*, 3. *Fonte do capital*, 4. *Fonte de mão-de-obra*, 5. *Fonte de recursos materiais*, 6. *Cobrança a beneficiários*.

Modalidade Organizacional	Motivação e objetivos	Modo de operação	Fonte do capital	Fonte de mão-de-obra	Fonte de recursos materiais	Cobrança a beneficiários
Empresas do sistema do mercado	Prosecução de interesses próprios, motivação pelo mercado, realização de valores económicos	Comercial	Capital adquirido à taxa de juros praticada no mercado	Remuneração definida no mercado	Recursos materiais adquiridos ao preço do mercado	Pagamento de acordo com o preço praticado no mercado
Empresas sociais	Pluralidade de motivação, pelo sentido de missão e pela concorrência, realização de valores sociais e económicos	Filantropico + Comercial	Capital adquirido a uma taxa de juros inferior à praticada no mercado ou a taxa inferior e igual à praticado no mercado	Remuneração inferior à do mercado ou combinação desta com a prestação de voluntários	Materiais adquiridos a preço favorável ou combinação de materiais doados e adquiridos a preço no mercado	Preços subsidiados ou combinação de gratuidade com o preço de mercado
Corporações Filantrópicas	Prosecução de interesses sociais, motivação pela missão social, realização de valores sociais	Filantropico	Doações e subsídios	Voluntários	Doação	Gratuidade

QUADRO I – Características distintivas das diferentes modalidades organizacionais²¹⁰.

Da análise do QUADRO I, facilmente se conclui que as empresas sociais, dada a sua natureza mista, possuem características inovadoras e situam-se entre as duas grandes modalidades organizacionais a que estamos habituados.

²⁰⁹ SHENGHUA, L. (2009), “Empresas sociais – Conceito, prática e estratégias para o seu fomento”, *Revista de Administração Pública de Macau*, n.º 83, Vol. XXII, Março, p. 101, [em linha], [consult. em 17.02.2014], disponível em: <http://www.safp.gov.mo/safppt/download/WCM_004557>.

²¹⁰ Fonte: SHENGHUA, L. (2009), “Empresas sociais – Conceito, prática e estratégias para o seu fomento”, *Revista de Administração Pública de Macau*, n.º 83, Vol. XXII, Março, p. 101, [em linha], [consult. em 17.02.2014], disponível em: <http://www.safp.gov.mo/safppt/download/WCM_004557>.

Atendendo ao primeiro quadrante da *motivação e objectivos*, é notório que ainda que as empresas sociais tenham que prosseguir primeiramente objectivos sociais, possuem um *propósito duplo*, o cumprimento do objectivo social (visam solucionar problemas sociais, prestando serviços à comunidade (local) ou a grupos específicos de pessoas (“desfavorecidos”)), mas também têm preocupações concorrenciais adstritas ao seu aspecto económico, pois embora o lucro não seja o seu objectivo primordial é no fundo um meio para a obtenção do objectivo social (estas necessitam de obter excedentes para os poderem reinvestir na empresa, apostando na sua progressão e desenvolvimento). Ao passo que as “empresas de sistema de mercado” (ou convencionais), visam a prossecução de interesses próprios, com vista à maximização do lucro; por outro lado também as “corporações filantrópicas” (ou entidades da Economia Social), têm como objectivo essencialmente a realização de interesses sociais e a sua motivação prende-se exclusivamente com a missão social.

Quanto ao *modo como operam*, estas (empresas sociais) dedicam-se à venda de bens e serviços (de interesse geral), ou seja, operam como agentes económicos no mercado. No entanto, essa sua actuação na veste de agente económico serve tão só para garantir uma maior sustentabilidade da organização e, dessa forma, promover uma maior coesão social, contribuindo para o desenvolvimento económico, social e ambiental (da empresa e da comunidade beneficiária). Portanto, a actividade desenvolvida pelas empresas sociais, constitui a sua principal razão de ser e deverá ser realizada directa e continuamente. Já as empresas convencionais actuam meramente como agentes económicos, ainda que possam ser dotadas de responsabilidade social; por sua vez, as entidades da economia social operam tendo em vista as finalidades filantrópicas.

Por outro lado, relativamente à *fonte do capital ou financiamento*, nas empresas sociais, ao invés das empresas convencionais (capital adquirido à taxa de juro praticada no mercado) e das entidades da economia social (cujo capital é adquirido por meio de doações e subsídios), são financiadas por meio de instrumentos financeiros inovadores, nomeadamente instrumentos de financiamento de capital híbrido (i.é., subvenções – subsídios públicos, fundos de beneficência, doações -, capital próprio e capital alheio), que inclui “subsídios reembolsáveis, empréstimos perdoáveis, subvenções convertíveis em

acções da empresa e acordos de partilha de rendimentos”²¹¹. Porém, surge cada vez mais a tentativa de incentivar e modernizar as formas de financiamento (privadas e públicas, respectivamente) mediante a criação de microcrédito, “bancos cooperativos, bancos sociais, bancos comerciais com programas sociais, (...) obrigações com impacto social (*social impact bonds*), (...) fundos estruturais, (...) auxílios de Estado”²¹², como veremos adiante. Ou seja, também o Estado, em fases iniciais do desenvolvimento do projecto, pode conceder apoios e benefícios fiscais e gozam igualmente do apoio da UE quanto ao financiamento: concessão de fundos e projectos de investimento.

Quanto à *fonte de mão-de-obra*, as empresas sociais são essenciais no espaço que possibilitam quanto à criação de postos de trabalho e reintegração de indivíduos na sociedade, promovendo-se assim o bem-estar social. No que respeita à remuneração dos seus trabalhadores, esta é claramente pautada por valores inferiores aos praticados no mercado e/ou combinada com a prestação de trabalho voluntário (não substituindo “as oportunidades de emprego profissional remunerado e acrescentam valor à sociedade”²¹³). Isto é, “a remuneração de instrumentos financeiros deve ser limitada e não ultrapassar uma percentagem determinada, para garantir a possibilidade de capitalizar adequadamente as empresas sociais.”²¹⁴

Relativamente à *fonte de recursos materiais*, nas empresas sociais utilizam-se essencialmente materiais adquiridos a preços favoráveis e/ou combinação destes com materiais doados e/ou adquiridos a preços de mercado, ao invés das empresas convencionais que adquirem os seus recursos a preços de mercado e das entidades filantrópicas em que os seus recursos são a grande maioria das vezes fonte de doações.

Por último, quanto à *cobrança a beneficiários*, nas empresas sociais o pagamento/preços são subsidiados e/ou combinação de gratuidade e/ou com o preço praticado a preço de mercado, ao passo que nas entidades filantrópicas há um grande

²¹¹ Cf. CESE (2012), “Parecer sobre o tema «Empreendedorismo social e empresas sociais» (parecer exploratório)”, *JOUE*, 2012/C 24/01, de 28.01.2012, [em linha], [consult. em 21.11.2013], disponível em: <<http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/Parecer%20Empreendedorismo%20Social%20e%20Empresas%20Sociais.pdf>>, p. 3.

²¹² *Idem.* pp. 3 e 4.

²¹³ *Ibidem.*, p. 5.

²¹⁴ COM (2011), Parecer sobre a «Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões — Iniciativa de Empreendedorismo Social — Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais», *JO C*, de 31.07.2012, 682 final, p. 3.

pendor sob a gratuidade e nas empresas convencionais, pratica-se o preço convencionado em mercado.

Não obstante os critérios distintivos apresentados com referência ao QUADRO I, podemos concluir que este, em nosso entender, se mostra incompleto, pelo que são ainda de introduzir como critérios distintivos, o critério *autonomia* e o critério da *governança*. Assim, relativamente ao primeiro, podemos apontar que no que tange às empresas sociais, existe uma relação de autonomia das empresas sociais face ao Estado (pois não são, na maioria dos casos, dirigidas por entidades públicas), possuem uma vertente participativa e vocacionada para a co-decisão (quer dos seus membros, quer de utilizadores). A autonomia resulta também da independência do capital face ao poder decisório, sendo este último compartilhado com outros dos actores na empresa social, ao contrário do que acontece com as empresas convencionais. Ao nível da direcção, já vimos que as empresas sociais se mostram claramente autónomas, contudo, tal autonomia pode comportar significativos riscos económicos que são assumidos, total ou parcialmente, pelos criadores/investidores da empresa social. Por outro lado, quanto ao critério atinente à *governança*, nas empresas sociais, tende a ser realizada com base numa democracia francamente representativa ou aberta.

As empresas sociais são descritas como entidades susceptíveis de abarcar várias formas ou modelos jurídicos²¹⁵, situação que não acontece com as empresas convencionais, bem como com as entidades da economia social (excepto, no que respeita às IPSS²¹⁶). Desta forma, as empresas sociais podem inclusivamente combinar “várias formas jurídicas e, por vezes, [mudar] em função das suas necessidades²¹⁷”.

De acordo com YUNUS, as empresas sociais podem/devem assumir mais do que uma forma, e neste sentido, podemos encontrar as chamadas “*empresas auto-sustentadas*”²¹⁸:

²¹⁵ A propósito v. a proposta do Reino Unido em GUIDE TO LEGAL FORMS FOR SOCIAL ENTERPRISE, BIS, Department for Business Innovation & Skills, November 2011, [em linha], [consult. em 04-03-2014], disponível em:

«https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/31677/11-1400-guide-legal-forms-for-social-enterprise.pdf».

²¹⁶ A este respeito v. MARTINS, L. Lopes (2009), *As Instituições Particulares de Solidariedade Social*, Coimbra, Almedina, pp. 94 e ss.

²¹⁷ Cf. CESE (2012), “Parecer sobre o tema «Empreendedorismo social e empresas sociais» (parecer exploratório)”, *JOUE*, 2012/C 24/01, de 28.01.2012, [em linha], [consult. em 21.11.2013], disponível em: «<http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/Parecer%20Empreendedorismo%20Social%20e%20Empresas%20Sociais.pdf>», p. 3.

²¹⁸ YUNUS, M. (2010), *A Empresa Social, A Nova Dimensão do Capitalismo para fazer face às necessidades mais prementes da humanidade*, Lisboa, Editorial Presença, pp. 20 e ss. Também designadas por este por “Empresas de Tipo Social I” e as “Empresas de Tipo Social II”.

de “tipo social I”²¹⁹, em não existem prejuízos, nem dividendos dedicados à resolução de problemas sociais, pelo que os investidores (proprietários) reinvestem todos os lucros, quer para melhorar a empresa, quer para que esta se expanda; e “empresas de tipo social II”, os proprietários são indivíduos “desfavorecidos” e, por isso, são apoiados directamente pelos Estados e/ou mediante fundos dedicado a uma causa social (v.g., *Caso do Banco Grameen* – onde os proprietários são pessoas pobres que aí depositavam o seu dinheiro e o banco concedia-lhes empréstimos; e *Caso do Otto Grameen*), para ali desenvolverem uma actividade com fundo social. Ou seja, nestas empresas com a maximização dos lucros e uma vez que estes pertencem a indivíduos “desfavorecidos”, o benefício social traduzir-se-à no facto de os dividendos e o crescimento de capital social produzido servir para beneficiar os tais “desfavorecidos”, ajudando assim a reduzir e combater a pobreza. Este conceito de empresa social já podemos encontrar em países como em Itália e na Bélgica, que adoptam este segundo modelo, mas sob uma forma jurídica de cooperativa e aqui, são denominadas por WISES – Work Integration Social Enterprise, como a seguir veremos.

Apresentadas que estão as empresas sociais, vamos traçar um pequeno plano da trajectória que estas assumem a nível internacional.

3. A experiência internacional em torno da empresa social

Como já tivemos oportunidade de referir, a empresa social é um conceito variável de acordo com a interpretação histórica, os factores políticos, económicos, sociais, culturais e geográficos²²⁰, ainda que já existam linhas orientadoras do seu perfil. É, por isso, importante deter a nossa atenção nos primeiros passos da “empresa social”, não apenas na Europa e Reino Unido, mas também nos Estados Unidos e na China.

²¹⁹ YUNUS, M. (2010), *A Empresa Social, A Nova Dimensão do Capitalismo para fazer face às necessidades mais prementes da humanidade*, Lisboa, Editorial Presença, pp. 20 e ss.

²²⁰ v. BACQ, S.; JANSENN, F. (2011), “The multiple faces of social entrepreneurship: a review of definitional issues based on geographical and thematic criteria”, *Entrepreneurship and Regional Development*, 23 (5–6), pp. 373–403; DIOCHON, M.; ANDERSON, A. (2009), “Social enterprise and effectiveness: a process typology”, *Social Enterprise Journal*, 5 (1), pp. 7–29 e KERLIN, J.A. (2009), *Social enterprise: a global comparison*, New England, University Press of New England.

3.1. Estados Unidos da América

Ao longo dos últimos 50 anos, nos EUA, não foi criada nenhuma nova política para acomodar as actividades de negócio e o crescente número de organizações sem fins lucrativos. Os críticos da empresa social apontam no sentido de, na prática, ser “administrativamente difícil”, quer a nível federal, estadual, mas também no que tange às “autoridades fiscais locais (...) diferenciar as actividades comerciais tributáveis e não tributáveis”²²¹. Assim, nos EUA, o apoio ao desenvolvimento e financiamento destas entidades não advém de fundos estaduais²²², como infra veremos. Tal como afirma YOUNG, nos EUA “a literatura sobre empreendedorismo social vai desde a promoção evangélica de negócios comuns, a finalidade pública (...) ao cepticismo analítico e preocupação de que a finalidade lucrativa pode (...) minar a integridade das organizações sem fins lucrativos”²²³. Existindo mesmo uma certa convergência “em torno da empresa social, entre os sectores com fins lucrativos e sem fins lucrativos”²²⁴, prova de que começa a eclodir a consciência no sector lucrativo e no sector sem fins lucrativos de uma maior predisposição para confiar em novas “fontes comerciais de receita e [em] novos métodos de negócio”²²⁵.

Relativamente ao conceito de empresa social, existem diferenças do ponto de vista conceptual dentro e fora do meio académico. Assim, nos meios académicos norte-americanos, a empresa social abrange organizações que exercem actividades em *continuum* com as organizações com fins lucrativos, cuja actividade desenvolvida seja socialmente benéfica, nomeadamente organizações filantrópicas ou organizações de responsabilidade social, que confluem em “dual-purpose businesses that mediate profit goals with social

²²¹ CORDES, J.; WEISBROD, B. (1998), *Differential taxation of nonprofits and the commercialization of nonprofit revenues*, in WEISBROD, B. (Ed.) (1998), “To profit or not to profit: The commercial transformation of the nonprofit sector”, Cambridge, *Cambridge University Press*, p. 85.

²²² PATON, R. (2003), *Managing and measuring social enterprises*, Thousand Oaks, Sage Publications.

²²³ YOUNG, D.R. (2001), *Empresa Social nos Estados Unidos: identidades alternativas e Formulários*, Conferência EMES, A Empresa Social: uma perspectiva comparativa, Trento, Itália, 13-15 Dezembro 2001, p. 4. A este propósito v. THOMSON, J.L. (2008), “Social Enterprise and Social Entrepreneurship: Where have we reached?”, *Social Enterprise Journal*, Vol, 4, no. 2, pp. 149-161; v. ainda, SHORE, B. (1995), *Revolution of the Heart*, New York, Riverhead Books e WEISBROD, B. (1998), “To Profit or Not to Profit: The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector”, Cambridge, *Cambridge University Press*.

²²⁴ YOUNG, D.R. (2001), *Empresa Social nos Estados Unidos: identidades alternativas e Formulários*, Conferência EMES, A Empresa Social: uma perspectiva comparativa, Trento, Itália, 13-15 Dezembro 2001, p. 4.

²²⁵ *Idem.*, p. 4.

objectives (hybrids) to nonprofit organizations engaged in mission-supporting commercial activity (social purpose organizations)”²²⁶. Porém, fora dos meios académicos²²⁷, a empresa social é entendida como uma entidade sem fins lucrativos capaz de gerar receitas. Contudo, a empresa social pode ser concebida segundo três identidades, a saber: organizações corporativas filantrópicas, organizações com finalidades sociais e, por último, entidades de carácter híbrido. Pelo que nas *organizações corporativas filantrópicas* encaixam as “empresas com fins lucrativos que decid[em] usar alguns dos seus recursos para [responder a] causas sociais ou promover o bem público”²²⁸, preocupadas com a maximização do lucro ou com o aumento da quota de mercado. O escopo filantrópico constitui uma mais-valia a nível da produtividade dos trabalhadores da empresa, bem como a nível da comercialização de produtos ou mesmo da imagem que a empresa passa para o exterior. Por outro lado, a respeito das *organizações com finalidades sociais*, estas muito embora não tenham como objectivo o lucro, a receita obtida é vista como “meio estratégico” para a obtenção de rendimentos de modo a apoiar os objectivos sociais, ou, por outra, como meio de realização das funções relacionadas com o objectivo da empresa. Por fim, no que tange às entidades *híbridas*, estas não são mais do que empresas com objectivo duplo, na medida em que visam a obtenção de lucro e contribuem com propósitos sociais²²⁹. Nos EUA, este último modelo parece ser menos apetecível no

²²⁶ KERLIN, J.A. (2006), *Social Enterprise in the United States and Abroad: Learning from Our Differences*, in MOSHER-WILLIAMS, R. (Ed.) (2006), “Research on Social Entrepreneurship”, *ARNOVA Occasional Paper Series*, Vol. 1, n.º 3. (chapter), p. 2, [em linha], [consult. em 02.04.2014], disponível em: <http://www.nationalcne.org/index.cfm?fuseaction=feature.display&feature_id=141&CFID=737&CFTOKEN=90849585>.

²²⁷ Também algumas escolas de negócios, nomeadamente a Fundação Rockefeller (*Rockefeller Foundation*), a Fundação David and Lucille Packard (*David and Lucille Packard Foundation*), têm uma visão muito própria da empresa social na medida em que a consideram, única e exclusivamente, desenvolvida por organizações sem fins lucrativos. A este respeito v., a iniciativa “*New Venture Fund*” promovida pela Fundação Rockefeller, [em linha], [consult. em 03.05.2015], disponível em: <<http://www.newventurefund.org/>> .

²²⁸ KERLIN, J.A. (2006), *Social Enterprise in the United States and Abroad: Learning from Our Differences*, in MOSHER-WILLIAMS, R. (Ed.) (2006), “Research on Social Entrepreneurship”, *ARNOVA Occasional Paper Series*, Vol. 1, n.º 3. (chapter), p. 5. (tradução nossa), [em linha], [consult. 02-04-2014], disponível em: <http://www.nationalcne.org/index.cfm?fuseaction=feature.display&feature_id=141&CFID=737&CFTOKEN=90849585>.

²²⁹ A este respeito, o A. aponta os casos dos *gelados Ben & Jerry* e das *lojas The Body Shop*, pois estas “restring[em] os seus níveis de lucro, a fim de acomodar critérios sociais, tais como a conservação ambiental (por exemplo, usando apenas materiais recicláveis ou a produção de produtos ambientalmente amigos ou saudáveis) ou práticas de justiça social (por exemplo, a utilização de contratação e promoção favorável a minorias ou trabalhadores com deficiência) (...) [e inclusivamente, doam] uma parcela substancial de seus lucros para apoio a Causas Sociais ao invés de os distribuírem aos proprietários”. Cf. YOUNG, D.R. (2001), *Empresa Social nos Estados Unidos: identidades alternativas e Formulários*, Conferência EMES, A Empresa Social: uma perspectiva comparativa, Trento, Itália, 13-15 Dezembro de 2001, p. 5.

domínio das empresas públicas, pois embora seja feito um esforço no sentido de “educar” os potenciais accionistas para este tipo de políticas - limitando os lucros em função dos benefícios sociais -, a concorrência entre grandes instituições é forte e o seu fim último é a obtenção de lucros.

Na verdade, para promover o crescimento e desenvolvimento das empresas sociais nos EUA, bastaria um ajuste e melhorias a título de “incentivos, restrições e, principalmente, arranjos de governança”²³⁰. Todavia, o que realmente acontece é que, no plano do financiamento e apoio às empresas sociais, estas mostram-se essencialmente apoiadas por fundações e empresas privadas. É a estas que incumbe também prestar apoio no plano da formação, no plano educativo, da investigação, bem como na área dos serviços de consultoria²³¹. As fundações desempenham também um papel fundamental no que tange ao desenvolvimento de “*Accelerators*”, senão v. o exemplo do *Pittsburgh Social Enterprise Accelerator*, na Pensilvânia²³². Este terá tido o seu início com a ajuda de duas grandes fundações que, de modo a apoiarem o desenvolvimento de entidades sem fins lucrativos, contribuíram para o seu financiamento, isto é, sem custos para as entidades sem fins lucrativos. O seu grande objectivo passa por suportar empreendimentos sociais emergentes, bem como ajudar a acelerar o seu desenvolvimento mediante a implementação e apoio financeiros, prestando serviços, quer de consultoria, ferramentas de negócios, promover as conexões com as partes interessadas da comunidade, nomeadamente, prestadores de serviços, fontes de financiamento, empresas, entidades públicas, entre outras. Possui a vantagem de reter funcionários de diversas origens, o que estimula e facilita as conexões no seio da comunidade.

Note-se, que se as empresas sociais receberem algum apoio do Estado este será prestado de modo muito indirecto, quer a nível local, estadual e federal, por via da implementação de programas que promovem o desenvolvimento da comunidade (não

²³⁰ YOUNG, D.R., (2003), *Social enterprise in community and economic development in the United States: Organizational identity, corporate form and entrepreneurial motivation*. Paper presented at the International Workshop on Modern Entrepreneurship, Regional Development and Policy: Dynamic and Evolutionary Perspectives, Tinbergen Institute, Amsterdam, The Netherlands, May.

²³¹ Cf. PATON, R. (2003), *Managing and measuring social enterprises*, Thousand Oaks, Sage Publications.

²³² Cf. BEHR, G. (2003), *Conferência Anual do Sector Independent*, [em linha], [consult. em 09.02.2014], disponível em: «<http://www.pghaccelerator.org>». Em 2003, mais de 30 organizações sem fins lucrativos, sediadas em Pittsburgh apresentaram propostas para a sua empresa social, bem como o respectivo plano de negócios.

sendo verdadeira e directamente vocacionados para o desenvolvimento da empresa social), como é disso exemplo o *Social Enterprise Initiative* (1998-2001)²³³.

Sintetizando, as empresas sociais nos EUA são definidas amplamente mas sem uma exacta concretização e, na realidade, ainda não existe um verdadeiro consenso em torno destas. No entanto, conforme fonte do “*National Center for Charitable Statistics*”²³⁴, as empresas sociais existem e mostram-se em crescimento, sendo que de 1999 a 2001 a receita comercial total destas teve um crescimento de 40,6 dólares para 48.800 milhões de dólares, ou seja, teve um crescimento exponencial, muito embora o número de organizações não lucrativas envolvidas na criação de receita, apenas tenha aumentado no mesmo período cerca de 8%. Contudo, as empresas não são vistas com muito bons olhos nos EUA, sendo apontados muitos entraves ao seu desenvolvimento²³⁵, designadamente pela falta de envolvimento do governo, do enfraquecimento da sociedade civil²³⁶, bem como da exclusão de grupos específicos²³⁷.

Pelo exposto e como veremos em seguida, esta perspectiva apresenta diferenças significativas face à perspectiva Europeia.

²³³ Este, conjuntamente com diversas outras fundações, concedeu patrocínios a vários eventos, nomeadamente a “Social Enterprise Expo” e o “Mandatory Federal Purchasing Program”. Cf. POMERANTZ, M. (2003). *Social entrepreneurship in the northwest*, Paper presented at the Coleman Symposium on Social Entrepreneurship, United States Association for Small Business and Entrepreneurship Annual Conference, Hilton Head, South Carolina.

²³⁴ URBAN INSTITUTE’S NATIONAL CENTER FOR CHARITABLE, NCCS/GuideStar National Nonprofit Database, [em linha], [consult. em 07.05.2014], disponível em: <<http://nccsweb.urban.org/tablewiz/tw.php>>.

²³⁵ KERLIN, J.A. (2006), *Social Enterprise in the United States and Abroad: Learning from Our Differences*, in MOSHER-WILLIAMS, R. (Ed.) (2006), “Research on Social Entrepreneurship”, *ARNOVA Occasional Paper Series*, Vol. 1, n.º 3. (chapter), p. 12, [em linha], [consult. em 02.04.2014], disponível em: <http://www.nationalcne.org/index.cfm?fuseaction=feature.display&feature_id=141&CFID=737&CFTOKEN=90849585>.

²³⁶ Cf. EIKENBERRY, A.; KLUVER, J. (2004), “The marketization of the nonprofit sector: Civil society at risk?”, *Public Administration Review*, 64 (2), pp. 132-140. Para estes o crescimento das organizações sem fins lucrativos poderá colocar em risco a sociedade civil. Pois uma das grandes contribuições destas organizações vai precisamente no sentido de fortalecer o capital social com a prestação de serviços, o que pode levar a que estas organizações, de modo a fortalecer o capital social, abandonem práticas não tão eficientes, nomeadamente a execução de actividades de voluntariado; além de que estando as organizações sem fins lucrativos envolvidas na empresa social, pode resultar na diminuição da necessidade dos actores tradicionais: voluntários, outras redes e organizações, nomeadamente comunitárias.

²³⁷ A este respeito v. WEISBROD, B. (2004), “The pitfalls of profits: Why nonprofit organizations should get out of commercial ventures”, *Stanford Social Innovation Review*, 2 (3), pp. 40–47. Segundo este A., o crescimento das empresas sociais pode potenciar a exclusão grupal, na medida em que podem as actividades com fins lucrativos prestar serviços da competência de organizações sem fins lucrativos, ou até mesmo quanto se desenvolve uma preferência por actividades que geram receita, em detrimento de actividades relacionadas com o objectivo social da empresa.

3.2. Europa

Na Europa, a política europeia e o próprio contexto legal, mostra-se mais propício ao desenvolvimento de empresas sociais e à sua caracterização como actores sociais, no entanto, o interesse por esta figura mostra-se ainda recente, embora tenha tendência a crescer. Assim, ao nível da UE, alguns têm sido os esforços para que os EM comecem a adoptar esta figura, no entanto, esta ainda não merece grande acolhimento na maioria dos países europeus dadas as tendências que se fazem sentir, como de seguida veremos. Porém, é nítido o desenvolvimento evolutivo das empresas sociais, desde logo porque a maioria das empresas sociais que surgiram na Europa têm o cunho de outras formas jurídicas, como sejam as cooperativas e as associações²³⁸; numa fase posterior, as empresas sociais começaram a adoptar formas legais específicas, utilizando-se nomeadamente a adaptação da forma jurídica cooperativa mediante o reconhecimento de actividades específicas realizado para além das “fronteiras” da mesma ou mesmo mediante a introdução de marcas legais. A empresa social, na Europa, é uma entidade que, dentro dos vários contextos, pode assumir formas jurídicas várias, dependendo da actividade desenvolvida, a legislação em vigor e as formas de organização no contexto de referência²³⁹. No entanto, como veremos, também na Europa, a empresa social continua a surgir à mercê de um enquadramento jurídico próprio.

3.2.1. Suécia

Os países nórdicos, tal como sabemos, apresentam altos níveis de “gastos de bem-estar entregues pelo Estado”, na medida em que a responsabilidade de cuidar dos

²³⁸ Veja-se o excelente exemplo da Bélgica e França Nestes dois países, dado que as associações têm estatuto jurídico bastante amplo, as primeiras empresas sociais foram estabelecidas sob a forma de associações; porém, em Itália e nos países nórdicos, as primeiras empresas sociais surgem sob a forma de cooperativas (estas, claro está, têm natureza empresarial).

²³⁹ Cf. OCDE (1999), *Les Entreprises Sociales*, Éditions de l'OCDE, Paris, France, pp. 16-17.

“desfavorecidos” recai sobre o sector público. Nestes, a divisão de tarefas entre Estado, empresas e sociedade civil, mantem-se de carácter tradicional, aliás, tendo estes uma componente muito forte do Estado, em pouco necessitam da filantropia²⁴⁰. Porém, o sector da Economia Social nestes países é caracterizado por associações culturais, sociais e/ou de lazer, ou seja, faltando-lhe o papel estritamente social, no entanto existe uma ampla tradição do sector cooperativo, nomeadamente no que toca às cooperativas agrícolas, bem como às cooperativas de trabalhadores²⁴¹.

As “novas dinâmicas”, surgem no sector cooperativo nos anos 80 do séc. XX²⁴², pese embora, com o surgimento destas se sinta um novo respirar no cenário da produção de bem-estar. As empresas sociais organizam-se sob a forma de associações económicas ou associações sem fins lucrativos, mas também sob a forma de fundações e de sociedades anónimas. Estas não se encontram isentas do pagamento de impostos, vinculadas que estão às mesmas directrizes – leis e regulamentos – que as normais sociedades. De acordo com o disposto no Estudo sobre Práticas e Políticas no Setor Empresas Sociais na Europa, conclui-se que na Suécia existam cerca de 400 a 500 empresas sociais²⁴³, à margem de um enquadramento jurídico específico.

²⁴⁰ STRYIAN, Y. (2006), *Sweden: Social Enterprises within a Universal Welfare State Model*, in NYSSSENS, M. (Ed.) (2006), *Social Enterprise - At the crossroads of market, public policies and civil society*, London and New York: Routledge, Chaptre 13.

²⁴¹ HULGÅRD, L. (2008), “Work Integration Social Enterprises in Denmark”, *EMES Working Papers*, no 04/08.

²⁴² PESTOFF, V. (2004), *The Development and Future of the Social Economy in Sweden*, in EVERS, A.; LAVILLE, J.-L. (Eds.) (2004), *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, UK, Northampton, Mass., Edward Elgar, pp. 63-82. Altura em que, segundo o referido A., a creche pública, que até então funcionava em modo de cooperativa, tinha abrandado o seu ritmo. A partir de 1989, as cooperativas de pais estimularam o rápido crescimento na procura de novos modelos pedagógicos. A este respeito v. STRYIAN, Y. (2002), “Work Integration Social Enterprises in Sweden”, *EMES Working Papers*, no 04/02. Este último, no seu curto recorte, aponta para o facto de estas novas dinâmicas no âmbito do sector cooperativo, se iniciarem na sequência da reforma da assistência psiquiátrica (em 1989), por actores no campo da saúde mental, nomeadamente pacientes e ex-pacientes, bem como os funcionários destas unidades de saúde.

²⁴³ Cf. VITA.IT, *Sweden a strong relationship between local municipalities and the third sector*, [em linha], [consult. em 14.02.2014], disponível em: «<http://www.vita.it/europe/guides/sweden-a-strong-relationship-between-local-municipalities-and-the-third-sector.html?cnt=90556>».

3.2.2. Finlândia

No caso da Finlândia, apesar do conceito da empresa social inicialmente não ser utilizado de modo abrangente, i.é., permitindo a inclusão do sector da assistência social e do sector da saúde, actualmente, versa essencialmente sobre as empresas sociais de *integração pelo trabalho*, que já merecem consagração legal.

Desde os anos 60, que a Finlândia sempre mostrou interesse em promover o emprego a pessoas com deficiência em organizações especializadas. Até aos anos 90, as taxas de desemprego mantiveram-se baixas, não havendo nenhuma necessidade real para as empresas sociais. Assim, até ao início dos anos 90, as questões de integração pelo trabalho e criação de empregos estáveis para as pessoas com deficiência eram principalmente dirigidas pelo sector público, como tal, financiadas com o apoio do Estado. Todavia, com o proliferar da crise económica que também tocou a Finlândia, no decorrer dos anos 90, houve uma mudança do paradigma anterior, passando-se também aqui a uma situação de desemprego em massa. Ora, atendendo a este panorama, em meados da década de 90, começou a sentir-se um impulso para o desenvolvimento das empresas sociais, sob três moldes, nomeadamente, 1. “*village associations*” – de modo a promoverem o desenvolvimento local e serviços sociais; 2. “*associations for the unemployed and labour co-operatives*”; e 3. “*professionals organising the delivery of social and health care services*”²⁴⁴. Já no final dos anos 90, promoveram-se vários projectos com o apoio do Fundo Social Europeu, em associações de deficientes e desempregados, com o objectivo de desenvolver as empresas sociais.

As empresas sociais passaram por quatro fases de desenvolvimento, desde “1) as empresas sociais como um novo movimento social, 2) empresas sociais como uma medida do mercado de trabalho, 3) as empresas sociais como um veículo de renovação prestações de serviços do Estado de bem-estar e 4) a institucionalização do conceito finlandês de empresa social”²⁴⁵. Note-se que, o primeiro período de fundos estruturais da Finlândia no

²⁴⁴ PÄTTINIEMI, P. (2001), “Finland”, in DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. (Eds.) (2001), “Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments”, WP no. 08/01, *EMES European Research Network*, p. 17.

²⁴⁵ KOSTILAINEN, H.; PÄTTINIEMI, P., (Eds.) (2013), “Evolution of the social enterprise concept in Finland, Topics in social enterprise research”, *Avauksia yhteiskunnallisen yritystoiminnan tutkimukseen*, p. 1, (tradução nossa), [em linha], [consult. em 15.07.2014], disponível em: <http://www.finsern.fi/site/files/1313/6068/8265/5_Harri_Kostilainen_Pekka_Pttiniemi.pdf>.

seio da UE - 1995-99 -, foi aproveitado para o desenvolvimento do modelo finlandês de novas cooperativas²⁴⁶. Ao que se seguiu o segundo período de apoios estruturais de 2000 a 2006, onde os programas do FSE, serviram para o desenvolvimento de novos caminhos no campo da Economia Social e das empresas sociais. Pese embora a realização destes projectos tenha contado com o apoio dos fundos da UE, parca foi a vontade dos Comités Ministeriais em apostarem numa evolução legislativa em torno do tema. Apesar do clima nebuloso, no final de 2003, foi aprovada, na Finlândia, a lei sobre as empresas sociais – Lei 1351/2003, de 30 de Dez., com entrada em vigor em 01 de Janeiro de 2004²⁴⁷.

Com base na Lei 1351/2003, a empresa social passa a ser definida como sendo criada para o emprego de pessoas com deficiência e de desempregados de longa duração, e cuja actividade é orientada para o mercado com seus próprios produtos e/ou serviços. Obriga a um registo de “comerciante”, no “registo das empresas sociais mantidos pelo Ministério do Trabalho (§ 3)” e, como tal, este(s) deve(m) “pagar a todos os seus colaboradores (quer desfavorecidos ou não), os salários ajustados de acordo com os acordos gerais actualmente em vigor no seu ramo de indústria”, havendo que no acto de registo, empregar, pelo menos, uma pessoa com deficiência. A empresa deve prever um estatuto social que explicitamente consagre o motivo de empregar, quer pessoas desempregadas, quer deficientes de longo prazo, sendo que estes últimos devem representar, pelo menos, 30% da força de trabalho total da empresa. Por outro lado, a referida lei nada exige relativamente ao tipo de estrutura de participação ou mesmo à participação (de proprietários, trabalhadores, sócios, partes interessadas), nem apresenta qualquer vantagem associada à escolha do modelo participativo de empresa. Porém, também não restringe as estruturas de participação. Quanto à forma de financiamento, estas *não beneficiam de apoios públicos específicos*, e como tal, existem “restrições” na forma de utilização dos lucros ou excedentes. Podendo as instituições públicas conceder apoios à criação e ao desenvolvimento da empresa social.

²⁴⁶ O modelo Finlandês das cooperativas, desenvolvido entre 1995 e 1999, tinha como objectivo conciliar o empreendedorismo com o trabalho remunerado, oferecendo formas flexíveis para manter a segurança social. Por esta altura, as cooperativas eram consideradas produtoras de serviços de bem-estar e permitiam a integração dos desempregados no mercado de trabalho.

²⁴⁷ Cf. PÄTTINIEMI, P. (2008), “Social Enterprise Legislation in Finland”, Gdansk, [em linha], [consult. 05.03.2014], disponível em:

«http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/gk/panele/Social_enterprises_in_Finland_panel_E.pdf». Lei 1351/2003, de 30 de Dez, doravante Lei 1351/2003. A aprovação da Lei 1351/2003, foi essencialmente motivada pela situação de desemprego de longa duração de cerca de 180.000 pessoas, bem como pelo facto de também 45.000 de indivíduos com deficiências se encontrarem desempregadas.

No entanto, a esta lei foram apontadas críticas, considerando-se inclusivamente que “*the economic importance and effects of social enterprises is minimal, its employment capacity is limited and the support given to them constitute no threat to competition. worth considering whether a limited effect of social enterprises is only due to the minimal support receive*”²⁴⁸. Ora, tal como tivemos oportunidade de notar supra, tal lei deixava de fora quer as empresas sociais que prestam serviços de saúde, sociais, além de que não permitia às empresas combinarem dimensões sociais e económicas. Para além disso, a Lei 1351/2003, veio essencialmente promover as empresas sociais de integração pelo trabalho, o que levantou problemas quanto à concorrência e à legislação relativa aos concursos públicos. Tendo sido mesmo considerada uma lei que não oferece “qualquer tipo de apoio especial ou intensivo para estabelecer a integração pelo trabalho na empresa social”²⁴⁹, e por isso, uma lei que não atingiu os objectivos aos quais se propôs²⁵⁰. No entanto, com esta foi também instituída uma “*Social Enterprise Mark*”, para as empresas que visam responder aos problemas sociais, ecológicos, que promovam objectivos sociais e cuja missão seja investir parte de seus lucros com vista a promover os objectivos sociais.

Pois bem, no período de 2007 a 2013, houve um interesse político em ampliar o conceito de empresa social, começando a crescer o verdadeiro interesse por esta temática. E, pela primeira vez, foi debatida no Parlamento Finlandês, uma lei mais abrangente, capaz de englobar os sectores de actividade anteriormente não incluídos²⁵¹. As empresas sociais visam agilizar oportunidades de negócio e posteriormente apostam numa missão social, i.é., baseando a sua acção num determinado modelo de negócio, promovem a integração no

²⁴⁸ KARJALAINEN, J.; ANDERSEN, A.; KUOSA, I.; PÄTTINIEMI, P. (2006), “The implementation and effectiveness of the Act on Social Enterprises”, *Employment political research* 307, Ministry of Labour, Helsinki, p. 5.

²⁴⁹ PÄTTINIEMI, P. (2004), “La nuova legge sulle imprese sociali in Finlandia”, *Impresa Sociale*, n. 4/2004, Brescia, Italy, pp. 160-163.

²⁵⁰ Cf. GRÖNBERG, V.; KOSTILAINEN, H. (2012), “Social enterprises and its future”, *The Ministry of Employment and the Economy*, Ministry of Publications, 12/2012. Estes A. apontam para que no final do ano de 2009, as empresas sociais de integração pelo trabalho tinham como seus trabalhadores cerca de 1316 pessoas: sendo que 380 incapacitados e 385 desempregados de longa duração. Neste sentido quando se refere à avaliação periódica, de 2 em 2 anos, da eficácia da Lei 1351/2003, considerando que para que se aumentasse a capacidade das empresas sociais, a lei teria que ser revista no seguinte sentido: introdução do imposto sobre o valor acrescentado; financiar o sistema de forma eficiente de modo a permitir e promover as empresas sociais; utilização de critérios sociais aquando da submissão destas a contratos públicos, entre outras condições.v. PÄTTINIEMI, P. (2008), “Social Enterprise Legislation in Finland”, Gdansk, p. 2, [em linha], [consult. 05.03.2014], disponível em: <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/gk/pane/Social_enterprises_in_Finland_panel_E.pdf>.

²⁵¹ Tendo sido introduzidas ligeiras alterações com a *Amendments to Act on Social Enterprises* 409/2007, nomeadamente mediante a atribuição de subsídios para grupos alvo, bem como a possibilidade dos trabalhadores de empresas sociais poderem fazer parte de outras empresas mediante um contrato a termo.

mercado de trabalho, possuindo essencialmente duas grandes funções, na medida em que são agentes de mudança e parceiros contratuais de serviços públicos. O financiamento destas é conseguido mediante a venda de serviços a particulares, bem como mediante o estabelecimento de acordos de cooperação com as comunidades locais, ou seja, havendo falta de instrumentos especiais de financiamento, distintos dos que servem as empresas tradicionais²⁵².

Apesar de não serem muitas as empresas sociais na Finlândia²⁵³, verdade é que o sector cresceu fortemente²⁵⁴. No entanto, as vozes mais críticas entendem que a empresa social tenha alguns elementos promissores, corre um grande risco de diluição dada a “competição neutral (uma vez que é exercida essencialmente por grupos de interesse, federações de empregadores e empresas) e o temor de que haverá deteriorações qualitativas nas condições de trabalho (visão sindicalista)”²⁵⁵.

²⁵² SIMONEN, L. (1995), “From Public Responsibility to the Welfare Mix of Care”, *Finnish Local Government Studies*, 4/1995, p. 329.

²⁵³ Cf. PÄTTINIEMI, P. (2008), “Social Enterprise Legislation in Finland”, Gdansk, p. 3, [em linha], [consult. em 05.03.2014], disponível em:

«http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/gk/panele/Social_enterprises_in_Finland_panel_E.pdf». “In mid June 2008 there were 170 enterprises registered under the Act on Social Enterprises N°1351/2003. Out of the registered enterprises 166 were companies and other private enterprises (some owned by social economy organisations) and fourteen were enterprises of Social economy”. No entanto, “[t]here are 154 registered Social Enterprises (Firms) in Finland (May 2010)”, Cf. SOSIAALINEN YRITYS, “Social Enterprises in Finland”, [em linha], [consult. em 13.07.2014], disponível em: «<http://www.sosiaalinenyritys.fi/english?printVersion=true>».

²⁵⁴ PÄTTINIEMI, P. (1998), “Finland”, in *Regione Autonoma Trentino Alto Adige, European Commission (DGV, CGM), Consorzio Nazionale della Cooperazione Sociale, Social Entreprises and New Employment in Europe*, Trento.

²⁵⁵ KOSTILAINEN, H.; PÄTTINIEMI, P., (Eds.) (2013), “Evolution of the social enterprise concept in Finland, Topics in social enterprise research”, *Avauksia yhteiskunnallisen yritystoiminnan tutkimukseen*, p. 4. [em linha], [consult. em 15.07.2014], disponível em:

«http://www.finsern.fi/site/files/1313/6068/8265/5_Harri_Kostilainen_Pekka_Pttiniemi.pdf».

3.2.3. Bélgica

Na Bélgica²⁵⁶, o conceito de empresa social mostra-se ainda confuso. No entanto, actualmente a empresa social tem um duplo significado: por um lado, trata-se de uma organização de serviços que desenvolve actividades comerciais, por outro, refere-se a entidades (designadamente, cooperativas ou associações) com iniciativas especificamente voltadas para “a integração profissional das pessoas excluídas do mercado de trabalho”²⁵⁷. Muito embora, esta temática tenha agora grande expressão na Bélgica, nos anos 70 e 80 do séc. XX, começaram a surgir as primeiras empresas sociais de integração pelo trabalho essencialmente voltadas para o apoio a pessoas desfavorecidas, partindo essencialmente da iniciativa de grupos da sociedade civil, mudando completamente o paradigma das políticas sociais convencionais. Pelo que, no decurso desses movimentos, os governos regionais desenvolveram programas públicos e financiamento público específico para responder ao novo modelo de integração que se havia desenvolvido²⁵⁸.

Em 1995, com a Lei de 13 de Abril de 1995 (com entrada em vigor após 1 de Julho de 1996), foi instituída maior responsabilidade às empresas de carácter social de modo a permitir um maior controlo na sua gestão e tranquilizar as entidades que as financiavam, nomeadamente, o Estado. Esta lei, colocava em relevo as organizações de carácter associativo, tendo em conta valores como a solidariedade ao invés de lucro, mesmo quando estas se enquadravam no âmbito da economia de mercado e, de algum modo, fazendo com que a finalidade social não criasse rupturas com a convencional forma de organização das empresas lucrativas. Com esta lei veio acentuar-se uma nova tónica, na medida em que veio permitir que todas as empresas de carácter lucrativo pudessem ser convertidas em empresas com finalidades sociais, desde que preenchendo determinados requisitos,

²⁵⁶ A Bélgica, na tipologia de ESPING-ANDERSEN é considerada um país pertencente ao grupo “corporativista”, caracterizada pela existência de inúmeras organizações privadas sem fins lucrativos, com carácter social, reguladas e financiadas por órgãos públicos, i.é., “*organismos intermédios importantes para a gestão da segurança social e(...) prestação de serviços sociais*”. Cf. SALAMON, L.M.; SOKOLOWSKI, S.W. and associates, (2004), “Dimensions of the Nonprofit Sector”, *Global Civil Society*, Vol. 2, Kumarian Press.

²⁵⁷ DEFOURNY, J.; NYSENS, M. (2001), “Belgium: Social enterprises in community services”, p. 47, in BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (Eds.) (2001), *The emergence of social enterprise*, New York, Routledge, pp. 47-64.

²⁵⁸ Cf. NYSENS, M., (2001), “Belgium”, in DEFOURNY, J.; NYSENS, M. (Eds.) (2001), “Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments”, WP no. 08/01, *EMES European Research Network*, pp.10 e ss.

designadamente: i. a finalidade fosse, apenas, a procura de benefícios patrimoniais limitados; ii. o fim fosse marcadamente objectivo; iii. possuir uma política de afectação dos lucros e constituição de reservas; iv. com contabilidade organizada (mostrando o valor destinado aos fins a prosseguir, às remunerações, aos investimentos, bem como ao funcionamento da mesma); v. todos os elementos da organização terão que se tornar sócios decorrido um ano de trabalho; vi. terá que estar estipulado o modo como se determina a perda da qualidade de sócio, findo o contrato de trabalho; e, por último, vii. estipular-se a percentagem de lucro que serve as finalidades da empresa após o apuramento da dívida e o pagamento devido aos sócios²⁵⁹. Do exposto, conclui-se que, na altura, face a esta lei seria inclusivamente possível a escolha entre o estatuto de uma associação sem fins lucrativos (ASBL) e o estatuto das sociedades comerciais com finalidades sociais, podendo estas últimas beneficiar de alguns auxílios estatais, ao contrário das primeiras.

Contudo, na Bélgica, as empresas sociais obedecem a uma diversidade de modelos consoante as regiões: Flandres (norte) e Valónia (sul). Na Flandres, existem quatro formas idênticas de WISES, “les ateliers sociaux (*sociale werkplaatsen*, ou SWP²⁶⁰), les centres de soin par le travail (*arbeidszorgcentra*, ou AZC), les entreprises d’insertion (*invoegbedrijven*, ou IB) et les ateliers protégés (*beschutte werkplaatsen*, ou BW)”²⁶¹. No entanto, em todas estas há apenas um único objectivo comum: a reintegração no mercado

²⁵⁹ Cf. DELESPESE, J. (1997), “La société à finalité sociale: quoi de neuf”, *Supplément à Traverses n.º 4*. Mas note-se que “este estatuto jurídico (revisto em 2007) foi adoptado por não mais de 400 empresas entre 1996 e 2006; isso pode ser explicado pelo facto de trazer consigo um número considerável de requisitos, além daqueles associados com a forma jurídica tradicional empresa”. Cf. NYSENS, M., (2001), “Belgium”, in DEFOURNY, J.; NYSENS, M. (Eds.) (2001), “Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments”, WP no. 08/01, *EMES European Research Network*, p. 13.

²⁶⁰ Cf. GREGOIRE, Olivier (2003), “Profils Nationaux des Entreprises Sociales D’Insertion: Belgique”, WP no. 03/03, *EMES European Research Network*, p. 35. As SWP ganham realmente corpo por “[u]n décret de la Région flamande est venu ancrer, le 14 juillet 1998, l’expérience des SWP dans un cadre légal définitif. Cependant, certains SWP ne sont pas agréés par les autorités flamandes et restent de ce fait en dehors du programme de subventionnement (...)”.

²⁶¹ *Idem.*, pp. 5 e 7. Note-se que apesar de trabalharem com um objectivo comum, cada uma delas tem uma tarefa direccionada, assim as SWP visam a integração de pessoas fora do mercado de trabalho há, pelo menos, 5 anos; as AZC visam integrar um público muito diversificado, cuja característica comum são os problemas psicossociais, que se prendem designadamente com baixos níveis de escolaridade, drogas, entre outros; as BW visam integrar permanentemente indivíduos portadores de deficiências (físicas, mentais, sensoriais). Na Bélgica, as empresas de inserção são “sociétés à finalité sociale (SFS)”, pelo que ao constituírem um negócio, devem respeitar características como a autonomia de gestão (utilizando processos democráticos, assim como os subsídios que recebem do Estado não significa que sejam envolvidos na gestão ou nas orientações empresariais), tomar a primazia pelas pessoas e pelo trabalho em detrimento do lucro, assim como orientarem os fins sociais com vista a atingirem um determinado objectivo social e a possuírem uma distribuição limitada de lucros (actualmente, o benefício financeiro direto distribuído não pode exceder a taxa de juro fixada por lei, no valor de 6%).

de trabalho de pessoas “desfavorecidas” através de um conjunto de actividades²⁶², que de outro modo seria difícil integrar no mercado de trabalho.

Por sua vez, na região de Valónia temos dois tipos de empresas sociais: as chamadas “*Entreprises de Formation par le Travail*” (EFT)²⁶³ e as “*Entreprises Insérantes*” (EI), para além das “*Enterprises de Travail Adapté*” (ETA)²⁶⁴ e das “*Non Recognized Work-Integration Enterprises*”²⁶⁵. Sendo que as primeiras, dedicam-se a treinar estagiários, por um período até 18 meses, sendo que a sua pedagogia baseia-se no desempenho do trabalho produtivo e apoio psicossocial de pessoas com graves problemas de integração no mercado de trabalho, mobilizam recursos de mercado e subvenções dos poderes públicos para financiarem as suas actividades; ao passo que as segundas, têm como objectivo integrar pessoas desempregadas mediante contratos por tempo indeterminado, sendo que nestas últimas foram estipuladas isenções de contribuições patronais, desde que respeitem uma série de critérios²⁶⁶. No entanto, o esquema na região da Valónia, exige que a organização adopte o estatuto jurídico de uma sociedade com propósitos sociais²⁶⁷.

Porém, além das empresas sociais, existem ainda outras alternativas que abrem espaço à actuação das empresas sociais: os serviços de proximidade, nomeadamente através do

²⁶² Como exemplos de empresas sociais na Flandres, podemos apontar a “*Natuur-en Landschapszorg*”, esta é uma empresa social especializada em natureza e gestão da paisagem; a “*Belvas*” uma empresa social que produz chocolates orgânicos na Bélgica e promove práticas de comércio justo na indústria; a “*Le Salon des Femmes*”, trata-se de um centro estético acessível às mulheres em situação de pobreza, mas dedicado especialmente a cuidados estéticos de mães solteiras; a “*Droits Quotidiens*”, esta presta serviços jurídicos e informações com foco em populações que não têm os meios financeiros para pagar serviços privados ou de alfabetização legal e ainda a “*Ecopower*” esta investe essencialmente em projetos de energia renovável.

²⁶³ Cf. GREGOIRE, Olivier (2003), “*Profils Nationaux des Entreprises Sociales D’Insertion: Belgique*”, WP no. 03/03, EMES *European Research Network*, p. 17. As renomeadas EFT (1995), foram reconhecidas pela primeira vez em 1987, como “*Entreprises d’Apprentissage Professionnel (EAP)*”, na região da Valónia. Note-se que na Valónia, cerca de 90% das EFT são constituídas sob a forma de associações sem fins lucrativos sem fins lucrativos (ASBL); porém na região da Flandres, estas são constituídas sob a forma jurídica de “*Centre Public d’Aide Sociale*” e também ASBL.

²⁶⁴ A este respeito v. “*Loi Concernant l’accueil des Personnes Handicapées du 16 avril 1963*”. Esta lei teve como dois objectivos principais: a exigência de que as empresas privadas e o governo inserissem pessoas com deficiências e criassem igualmente “*oficinas protegidas*”, posteriormente denominadas de ETA (*Enterprises de Travail Adapté*). A maioria destas são associações sem fins lucrativos (ASBL), e prosseguem tanto objectivos sociais, como objectivos económicos: integram socioprofissionalmente indivíduos portadores de deficiências, oferecendo um emprego útil, levando a que estes, ao desenvolverem tais actividades, a convertam posteriormente em negócios (designadamente através da venda de produtos).

²⁶⁵ Cf. GREGOIRE, Olivier (2003), “*Profils Nationaux des Entreprises Sociales D’Insertion: Belgique*”, WP no. 03/03, EMES *European Research Network*, p. 26. As Non Recognized Work-Integration Enterprises, “*réalisent des activités à caractère plutôt occupationnel. Parmi celles-ci, citons notamment l’Armée du Salut, Banc d’essai, Emmaüs communauté ouvrière ou Solidarité Aubange*”. Estas organizam-se sob a forma de ASBL, no entanto, não possuem capital social e visam, essencialmente, a realização de actividades de recuperação e/ou reciclagem, integrando trabalhadores muito pouco qualificados.

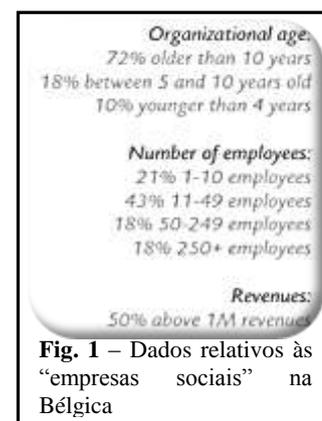
²⁶⁶ OCDE (1999), *Les Entreprises Sociales*, Éditions de l’OCDE, Paris, France, p. 20.

²⁶⁷ NYSSSENS, M., (2001), “*Belgium*”, in DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. (Eds.) (2001), “*Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*”, WP no. 08/01, EMES *European Research Network*, p. 13.

“*service voucher system*”²⁶⁸ - este sistema foi introduzido no âmbito dos cuidados domiciliários. Trata-se de proporcionar um serviço de proximidade às necessidades que podem ser satisfeitas por organizações de carácter público, privado com fins lucrativos e não-lucrativos, colocando os diversos possíveis prestadores numa situação de concorrência. Permitindo-se assim o envolvimento das organizações não lucrativas com as redes locais, que combinam os objectivos de integração pelo trabalho com prestações de serviços de proximidade²⁶⁹. Ora estes quadros direccionam-se essencialmente a serviços que devem obedecer a, pelo menos, quatro critérios: 1. visam empregar “*particularly hard-to-place jobseekers*”; 2. promover serviços que não são prestados pelas tradicionais empresas do sector público ou privado; 3. os serviços prestados devem constituir um “*social value-added for the territory*” e, por último, 4. devem estar organizados de forma participativa, envolvendo os trabalhadores/utentes afectos à actividade. Deste modo, “[a] visão de empreendedorismo social subjacente a estes vários regimes públicos na área de serviços de proximidade identifica claramente a empresa social com o “*campo de integração [pelo] trabalho*”²⁷⁰.

Assim, tal como tivemos oportunidade de ver, a Bélgica é realmente um país percussor e dotado de grandes estruturas de suporte no que respeita ao desenvolvimento e promoção destes projectos - Fig. 1²⁷¹. Cumpre ainda salientar que desde 2001, foi criado pelo Governo a nível nacional, um Fundo destinado a financiar a “Economia Social e Sustentável”, para além de na região da Valónia existirem agências de consultoria direccionadas para a Economia Social. Porém, na Bélgica, a

participação das empresas sociais no domínio da saúde, educação e serviços comunitários quase não existe, porém, estas já têm algum peso noutros sectores, tal como se pode verificar infra pela Fig. 2²⁷².



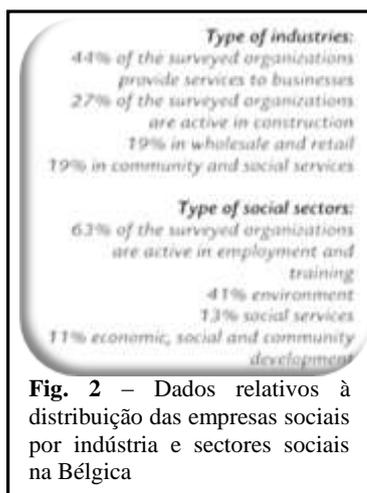
²⁶⁸ NYSSSENS, M., (2001), “Belgium”, in DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. (Eds.) (2001), “Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments”, WP no. 08/01, EMES European Research Network, p.14. Este sistema pode ser combinado com outros sistemas de cariz social.

²⁶⁹ *Idem.*, p.14.

²⁷⁰ *Ibidem.*, pp.14-15.

²⁷¹ HUYSENTRUYT, M.; WEYMIENS, S.; KINT, A. (2013), “Mapping Social Enterprises in Belgium”, Research Project conducted for the King Baudouin Foundation, I-PROPELLER, Oct. 2013, p. 9.

²⁷² *Idem.*, p. 7.



Pelo cenário traçado, facilmente se percebe que, na Bélgica, as empresas sociais tendem a ser auto-sustentáveis, procurando formas de obtenção própria de receitas²⁷³. Cabendo-lhes um importante papel no que respeita quer à abertura de consciências, inovando e proporcionando as mudanças sócio estruturais necessárias – o dito impacto social -, quer relativamente à abertura de caminhos para os “novos mercados”. Podendo mesmo afirmar-se que as empresas sociais na Bélgica, revelam um grande desenvolvimento e fornecem tendências comuns no quadro

do empreendedorismo social europeu.

3.2.4. Alemanha

Na Alemanha, “[b]etween the mid-1970s and the mid-1990s, the “second labour market” of quasi-jobs, financed by the unemployment insurance and by social assistance based programmes, was generally accepted in Germany as an instrument to cope with unemployment”²⁷⁴. De modo que, desde essa altura têm vindo a ser desenvolvidos na Alemanha programas relativos à requalificação com vista a proporcionar melhores condições a indivíduos desempregados²⁷⁵. Porém, desde o final dos anos 90, estas medidas

²⁷³ Exemplo disso são os “Ateliers du Saupont”; a “Tintelijn” (cujo o objectivo é a promoção, pelos seus próprios meios, do uso e benefício da pintura natural e da construção ecológica) e a “Passwerk” (treina indivíduos autistas que normalmente são considerados de muito talentosos para procurarem a sua afirmação no mundo do trabalho. Esta empresa social é especializada em testes de software e de garantia de qualidade. Possui inúmeros contratos com multinacionais, bancos e é daqui que provêm os seus maiores rendimentos), v. HUYSENTRUYT, M.; WEYMIENS, S.; KINT, A. (2013), “Mapping Social Enterprises in Belgium”, *Research Project conducted for the King Baudouin Foundation, I-PROPELLER*, Oct. 2013, p. 8.

²⁷⁴ BODE, I.; EVERS, A.; SCHULZ, A. (2002), “Work Integration Social Enterprises in Germany”, WP 04/02, *EMES European Research Network*, p. 5.

²⁷⁵ Merece destaque a figura do “Arbeitsbeschaffungsmaßnahme” – *esquema de emprego público* – que permitiu subsidiar empregos públicos, mediante uma retribuição e retribuindo experiência profissional aos seus participantes, durante um determinado período de tempo. Julga-se que as formas mais primitivas da empresa social surgiram no espectro desta figura. Cf. BODE, I.; EVERS, A.; SCHULZ, A. (2002), “Work Integration Social Enterprises in Germany”, WP 04/02, *EMES European Research Network*, p. 5.

estagnaram e, por parte do governo Alemão, nada foi feito no sentido de proporcionar o desenvolvimento destes “social “shock absorbers””²⁷⁶, seguindo-se a tendência europeia no sentido de empregar os cidadãos desempregados no sector privado.

De modo que só no final dos anos 90, a discussão em torno do sector sem fins lucrativos começou a ser realizada acerrimamente em termos de política social. O governo alemão, viu-se confrontado com o crescimento deste sector – estima-se que o sector da economia social, designadamente em empresas sociais, na Alemanha, afecte a vida de 1,9 milhões de indivíduos, de modo que a Economia Social não pode ser considerada um pequeno “nicho da economia”. Trata-se antes de um sector de grande impacto económico²⁷⁷. Cerca de dois terços dos trabalhadores destas organizações trabalham nas áreas da saúde e serviços sociais, com a maioria deles pertencentes às grandes associações de bem-estar, com uma cultura muito própria de iniciativas locais, que tem origem nos “novos movimentos sociais”, sendo parcialmente integrada pela “*Paritätische Wohlfahrtsverband*” - uma grande organização de assistência social na Alemanha. O sector da Economia Social é estruturado por organizações multifacetadas, comumente caracterizadas por cinco variáveis constitucionais: a *representação de interesses*, a *autonomia*, a *adesão livre e voluntária* e *ajuste da democracia*²⁷⁸.

Recentemente, algumas foram as esperanças depositadas na possibilidade de uma recuperação económica e da conseqüentemente mudança ao nível das políticas sociais. Porém, tem-se verificado uma tendência para a separação entre política económica e política social, no que toca ao campo do mercado de trabalho. Em torno desta, as políticas desenvolvidas não são mais do que políticas de coordenação sob o eixo da oferta e da procura, antes sim uma espécie de “*labour market process policy*”²⁷⁹. No entanto, já em 2001, e ao encontro do que também acontecia noutros países europeus, também aqui o

²⁷⁶ Cf. BODE, I.; EVERS, A.; SCHULZ, A. (2002), “Work Integration Social Enterprises in Germany”, WP 04/02, *EMES European Research Network*, p. 6.

²⁷⁷ BIRKHÖLZER, K. (2009), “The Role of Social Enterprise in Local Economic Development”, *Paper for the 2nd EMES International Conference on Social Enterprise 1st to 4th of July in Trento*, Berlin, May 2009, p. 15, [em linha], [consult. em 13.04.2014], disponível em:

«http://www.euricse.eu/sites/default/files/db_uploads/documents/1254754553_n170.pdf».

²⁷⁸ HORCH, H.-D. (1992), *Geld, Macht und Engagement in freiwilligen Organisationen, Grundlagen einer Wirtschaftssoziologie von Non-Profit-Organisationen*, Berlin, Duncker & Humblo, p. 3.

²⁷⁹ KÜHL, S. (1997), *Die Internationale der Rassisten: Aufstieg und Niedergang der internationalen Bewegung für Eugenik und Rassenhygiene im 20. Jahrhundert*, Frankfurt am Main, Germany and New York, Campus, p. 53.

desemprego tinha aumentado cerca de 7,8%, face ao período anterior²⁸⁰. De modo que, o governo Alemão, com vista a combater o risco de exclusão social e a tendência para a segregação social, apostou em novas políticas interessadas na integração dos indivíduos pelo trabalho. Assim, e geralmente sob a forma de organizações sem fins lucrativos, intervêm as WISES - *Work Integration Social Enterprises* -, tal como o nome indica, empresas sociais de integração pelo trabalho. Estas inicialmente encontravam-se associadas a programas institucionais, maioritariamente de carácter educacional e actividades ocupacionais, no entanto, vieram contribuir para as alterações de políticas de mercado integrando essencialmente os “*cream-skimming*”, i.é., os grupos de desempregados facilmente integráveis. E estas devem obedecer a regras impostas pelo *Federal Labour Office*²⁸¹, mais ou menos rígidas, no caso de programas de trabalho de duração limitada, as WISES só devem produzir bens/serviços não disponibilizados pelos sectores público e privado, de modo a evitar a concorrência desleal. Tal como aponta DELM, as WISES são bastante permeáveis²⁸², logrando usufruir de uma vasta gama de programas, na medida em que podem combinar a sua actividade com outros programas e, deste modo, podem simultaneamente usufruir de subsídios do município (e também estes

²⁸⁰ FRANCO, A.; JOUHETTE, S. (2002), “Arbeitskräfteerhebung, Wichtigste Ergebnisse (2001), UE- und EFTA-Länder”, in EUROSTAT (Eds.) (2002), *Statistik kurzgefasst. Bevölkerung und soziale Bedingungen*, Thema 3, no.19.

²⁸¹ O *Federal Labour Office*, é responsável pela promoção do trabalho remunerado, financia algumas medidas quer para a qualificação, quer para a contratação de indivíduos desempregados, necessitando para que estas sejam proficuas da colaboração de organizações lucrativas e/ou não-lucrativas. Este faz intervir as suas políticas quer a nível municipal, quer a nível local. Em zonas mais pequenas assiste-se a um crescimento gradual do desemprego, pelo que nestas zonas há intervenção ao nível da sinalização das necessidades, o que se mostra fundamental para responder às necessidades locais específicas.

²⁸² DELM, J. (2000), “Regionen im Umbruch, Lokale Arbeitsmarktpolitik im europäischen Vergleich, Regionalstudie Deutschland/Bremen”, in PRIGGE, R.; BUCHEGGER, R.; MAGNUSSON, L. (Eds) (2000), *Strategien regionaler Beschäftigungsförderung, Schweden, Österreich und Deutschland im Vergleich*, Frankfurt/New York: Campus, pp. 233-349. A este respeito v. ainda SCHMID, J.; BLANKE, S.(2001), *Arbeitsmarktpolitik der Bundesländer, Chancen und Restriktionen einer aktiven Arbeitsmarkt- und Strukturpolitik im Förderalismus*, Berlin. As WISES merecem assim consideração sócio-política: visam a produção de benefícios individuais e colectivos. Porém, há uma panóplia de efeitos individuais objectivos e subjectivos que se têm que verificar, nomeadamente, a nível objectivo alguns são de natureza monetária, designadamente com uma maior obtenção de rendimento mediante a participação destas em alguns programas; a nível subjectivo, visam a estabilização psicossocial, bem como a construção e desenvolvimento das competências sociais no seio da comunidade. Colectivamente, os benefícios prendem-se, com “(1) *the reduction of the number of recipients of unemployment insurance benefits and of social assistance*; (2) *goods and services produced by a WISE, linked to a mission for the public good*; (3) *the overall improvement of the educational level in society by training measures*; (4) *increased income tax revenues and contributions to social insurances*; [5] *democratic integration by creating networks of various local and supra-regional actors, including those which are crucial for an innovative local (welfare) economy*; [6] *the introduction of new political standards in the public sphere, by the fact that WISE are implementation partners on the local labour market and also engage in lobbying and giving expertise to larger systems of negotiation and bargaining.*” Cf. BODE, I.; EVERS, A.; SCHULZ, A. (2002), “Work Integration Social Enterprises in Germany”, WP 04/02, EMES, *European Research Network*, pp. 19-20.

se mostram pró-activos no que tange ao desenvolvimento de programas, que eles próprios gerem) e do “*Federal Labour Office*”.

Pelo exposto conclui-se que, na Alemanha, as “empresas sociais” ainda constituem um ideário e não uma verdadeira realidade - muito embora se proclamem as WISES -, pois a discussão em torno destas pertence apenas ao meio político e académico, não se mostrando verdadeiramente enraizadas. Tanto a esfera da Economia Social, como o conceito de empresa social, ainda não são tidos em verdadeira consideração e são muitas das vezes rejeitados pela grande maioria dos economistas e políticos alemães²⁸³. Entre os motivos de exclusão, contam-se, o facto de os alemães se mostrarem reticentes quanto às ideologias transnacionais, bem como pelo facto de não considerarem a necessidade de introduzir novas abordagens a respeito da Economia Social, dada a falta de consenso entre parceiros sociais envolvidos na Economia Social pela hegemonia do pensamento económico neoliberal, bem como pelo facto da “economia socialista” não ter vingado na Alemanha Oriental²⁸⁴. Muito embora existam organizações que se aproximam do conceito de “empresa social” – as “*Sozialbetriebe*” -, como oportunamente mostraremos, estas não se revêem como pertencentes a um sector mais amplo da Economia Social, na medida em que cada organização ocupa um “*different “milieus”*”, i.é., “each with its own terms, identities and organisations; quite often, they do not even communicate with each other”²⁸⁵. Pese embora as “*Sozialbetriebe*”, se aproximem do conceito de empresa social, dedicam-se essencialmente à integração pelo trabalho, tendo como finalidade integrar apenas “grupos desfavorecidos” no mercado de trabalho, podendo os estados federais prestar apoio como se fossem empresas “start-up’s”. Mas note-se que, com o decurso do tempo, os apoios vão-se tornando cada vez mais reduzidos, de modo a que a empresa sofra uma “auto-transformação” e se converta numa empresa privada comum. Este género de empresas, as “*Sozialbetriebe*”, têm carácter excepcional, e podem assim beneficiar de apoios especiais à contratação de indivíduos com deficiências, sendo consideradas como *tipos não-convencionais de empresas start-up*, pois têm como grande mote os problemas de empregabilidade de indivíduos com dificuldades.

²⁸³ BIRKHÖLZER, K., (2001), “Germany”, in DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. (Eds.) (2001), *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, WP no. 08/01, EMES European Research Network, p. 22.

²⁸⁴ *Idem*, p. 22.

²⁸⁵ *Ibidem.*, p. 22.

Na Alemanha, as empresas sociais desenvolvem uma actividade preponderante no domínio da empregabilidade, luta contra a pobreza e exclusão social, pelo que ainda não se verifica um verdadeiro regime jurídico específico que enquadre as empresas sociais, apenas alguns acordos de parceria a nível nacional ou regional²⁸⁶. De modo que, e a título conclusivo, apesar de todo este cenário, a partir de 2004, começaram a dar-se alguns passos no sentido se proceder à identificação do sector da Economia Social na Alemanha²⁸⁷, porém face à inexistência de quadros legais específicos e estruturas financeiras sólidas de apoio às empresas sociais, começam a desenhar-se algumas estratégias de desenvolvimento de figuras idênticas (caso das WISES), bem como formas de financiamento das mesmas, nomeadamente através do microcrédito.

3.2.5. França

Em França, o conceito “*entreprise sociale*” ainda é considerado um conceito novo²⁸⁸, pelo que ainda não existe um verdadeiro conceito-chave. O seu uso e compreensão abrange apenas um curto círculo de especialistas e de empreendedores sociais, passando ao lado quer da grande maioria da classe política, quer do público em geral. No entanto, muitos já são os sinais de algum progresso alcançado pelo conceito no seio da sociedade francesa²⁸⁹.

²⁸⁶ Veja-se a *Berlin Development Agency for Social Enterprises and Neighbourhood Economy* (BEST): trata-se de uma agência de desenvolvimento cujo objectivo se prende com o desenvolvimento local de comunidades económicas, mediante a implementação de empresas sociais utilizando recursos locais, com vista à criação de novos postos de trabalho. Esta tem apoiado casos de sucesso como é o da “*Graefewirtschaft*”, uma empresa social que visa apoiar imigrantes desempregados de longa duração, potenciando a permeabilidade entre as barreiras culturais. v. LORENZ, G. (2005), “The Social The Social Economy in Central, East and South Economy in Central, East and South East Europe: Emerging East Europe: Emerging trends of social innovation and local development trends of social innovation and local development”, *LEED International Conference on OECD*, Trento, Italy, 22-23 Set. 2005, [em linha], [consult. em 05.06.2014], disponível em: <<http://www.oecd.org/regional/leed/35600333.pdf>>.

²⁸⁷ A este respeito v., BIRKHÖLZER, K.; KISTLER, E.; MUTZ, G. (2004), *Der Dritte Sektor, Partner für Wirtschaft und Arbeitsmarkt*, Wiesbaden.

²⁸⁸ FRAISSE, L. (2001), “France”, in DEFOURNY, J.; NYSENS, M. (Eds.) (2001), *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, WP no. 08/01, EMES European Research Network, pp. 20-22.

²⁸⁹ *Idem.*, pp. 20-22.

Nomeadamente com a realização de conferências²⁹⁰ subordinadas ao tema, bem como a introdução por algumas “escolas de negócios” de disciplinas alusivas ao tema do “*emprenendedorismo social*”. Para além disso, com as alterações legislativas e o advento da concorrência entre associações e empresas privadas para a prestação de serviços sociais (quer ao nível da saúde, educação, serviços de geriatria, ...), a pressão do mercado é uma realidade para o sector social, em geral²⁹¹.

Em França, existem dois tipos de actividades que se moldam em torno da ideia de “emprenendedorismo social” assim, por um lado, encontramos as empresas que se dedicam a gerir os seus processos de integração, designadamente as empresas de inserção (“*entreprises d’insertion*”)²⁹², as associações intermediárias e “*les régies de quartiers*”²⁹³ e, por outro lado, as empresas com finalidades sociais que se dedicam a prestar serviços públicos com vista a permitir o acesso a estes por um grande número de pessoas. Porém, decorrente do debate e da reflexão de grupos de trabalho sobre a necessidade considerar os vários actores envolvidos na criação de iniciativas locais, em 2002, surge um movimento no sentido de introduzir uma nova forma jurídica - as “*société coopérative d’intérêt*

²⁹⁰ v. “*Conferências Regionais do Emprenendedorismo Social*” realizada em 2003, e mais recentemente “*Reconfiguração relações entre economia e solidariedade: associações, cooperativas e empresas sociais*”, organizada em 2007 com o apoio da EMES.

²⁹¹ FRAISSE, L. (2001), “France”, in DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. (Eds.) (2001), *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, WP no. 08/01, EMES European Research Network, pp. 20-22.

²⁹² A este respeito v. a vanguardista *Loi du 31 mars 1989*, relativa às “*Entreprises d’Insertion*”. Esta lei veio permitir a contratação por tempo determinado, i.é., por um período não superior a dois anos, de pessoas desempregadas e com “*difficultés particulières d’insertion*”, nomeadamente jovens com idade inferior a 26 anos, bem como desempregados de longa duração. Mas mais, desde 1993, a contratação pública, em França, possui critérios inovadores e que permitem a evolução dos estatutos jurídicos das empresas de inserção, os chamados “*du critère additionnel*”, posteriormente denominados por “*clause insertion*” ou “*clause emploi*”. Cf. OCDE (1999), *Les Entreprises Sociales*, Éditions de l’OCDE, Paris, France, pp. 30. “*Les ES, pour qui les marches publics représentent une part importante de l’activité (un bon tiers tous secteurs confondus, davantage pour le bâtiment, l’entretien et les espaces verts évidemment), se sont largement positionnées sur les marchés dotés de telles clauses, que ce soit seules ou en partenariat avec des entreprises classiques, qui leur reconnaissent un savoir-faire et une compétence qu’elles ne maîtrisent pas en matière d’insertion. En Haute-Normandie, la fédération régionale du bâtiment a rédigé un accord cadre régional pour définir des modalités d’application exigeantes et intéressantes. L’un des exemples emblématiques reste Saint-Denis, lors du chantier du Stad de France. Le Consortium qui a emporté le marché devait recruter 170 personnes localement, dont 90 en insertion, objectif qui été dépassé. En utilisant le travail déjà effectué par la ville en matière de clause d’insertion, une plate-forme «sas» vers les métiers du bâtiment a été mise en place avec l’AFPA (Association nationale pour la formation professionnelle des adultes) pour faire découvrir aux jeunes la réalité de ces métiers, démarche qui a débouché, pour ceux qui étaient intéressés, sur des parcours qualifiants et des embauches*”. Cf. OCDE (1999), *Les Entreprises Sociales*, Éditions de l’OCDE, Paris, France, p. 31. Ora, muito embora, as “*entreprises d’insertion*” sejam financiadas por fundos públicos, apresentam taxas de auto-financiamento de cerca de 80%.

²⁹³ “*Les régies de quartier, nées dans les années quatre-vingt sont d’abord, dans leur nature, des instruments de gestion urbaine. Leur métier c’est l’entretien de la ville. (...) Certaines régies de quartier choisissent de devenir des entreprises d’insertion*”, *Idem.*, p. 29.

collectif”²⁹⁴, com diversos tipos de “integração pelo trabalho”²⁹⁵, de modo a fazer face ao desemprego e à exclusão social - desempregados, beneficiários de ajuda social, jovens trabalhadores pouco qualificados, pessoas com deficiência, entre outros. As “*société coopérative d'intérêt collectif*”, constituem organizações de interesse colectivo privado, reúnem os diversos actores possíveis que desejam trabalhar em conjunto em projectos de desenvolvimento local. Em 2004, das 2300 entidades prestadoras de serviços de integração pelo trabalho, empregaram cerca de 220 mil trabalhadores por conta de outrem.

Porém, a aposta vai no sentido da promoção e incentivo ao desenvolvimento das empresas sociais, pois as “*entreprises d'insertion*” não se mostram suficientes, na medida em que “*elle change l'ordre des gagnants mais ne crée pas de richesses*”²⁹⁶. Todavia, apesar das consciências políticas estarem mais despertas ao desenvolvimento das empresas sociais e uma mais frequente inclusão pelo trabalho, nomeadamente mediante a introdução de cláusulas sociais ao nível da contratação pública, existem questões que atormentam os investigadores, podem apontar-se designadamente os meios de financiamento do empreendedorismo social. Ainda é notória a falta de reconhecimento da empresa social nos programas públicos e fundos para dar início a negócios ou administrar especificamente uma empresa social. Porém, já começaram a ser pensados mecanismos de carácter metodológico e financeiro²⁹⁷ que visam apoiar estas figuras²⁹⁸, quer atendendo ao

²⁹⁴ LINDSAY, G.; HEMS, L. (2004), “Sociétés coopératives d'intérêt collectif: The arrival of social enterprise within the French social economy”, *Voluntas*, 15(3), pp. 265–286. v. a propósito a Lei n.º 624/01 relativa às “*Société Coopérative d'interet collectif (SCIC)*”.

²⁹⁵ EME, B.; GARDIN, L. (2002), “Les entreprises d'insertion par le travail en France”, WP Series, no 02/01, Liege, *EMES European Research Network*. v. também, GARDIN, L. (2006), “A variety of resources mixes inside social enterprises”, in NYSSSENS, M. (Ed.) (2006), *Social Enterprise – At the crossroads of market, public policies and civil society*, London and New York: Routledge. Referindo ainda os diferentes tipos: empresas de integração de trabalho – “*Entreprises d'insertion*”; empresas de integração de trabalho temporário – “*Entreprises de travail temporaire d'insertion*”; associações intermediárias – “*Associations intermédiaires*”, bem como locais de trabalho de integração – “*Chantiers d'insertion*”.

²⁹⁶ CHEVALIER, C. (2012), “L'entreprise sociale: un modèle d'avenir”, [em linha], [consult. em 09.04.2014], disponível em:

«<http://www.latribune.fr/actualites/economie/france/20120201trib000681536/l-entreprisesociale-un-modele-d-avenir.html>».

²⁹⁷ Cf. fonte do L'EXPRESS Francês, começa a ser pensada a introdução de um Banco de Investimento Público, de modo a promover e facilitar o desenvolvimento de empresas sociais. Política esta que vem complementar uma série de instrumentos de financiamento da empresa social, estabelecidos pelo “*Ministère de l'Economie sociale et solidaire (ESS) et de la Consommation*”, que prevê inclusivamente um “*systeme d'avances remboursables, qui favorise l'innovation et la prise de risque*”, bem como o quadro jurídico para o desenvolvimento de finanças participativas – “*crowdfunding*”, [em linha], [consult. em 21.04.2014], disponível em:

«http://www.lexpress.fr/emploi/business-et-sens/les-entreprisessociales-beneficient-d-une-reconnaissance-croissante_1247186.html». A este respeito v. também REG. (UE) N.º 346/2013 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 17 de abril de 2013 relativo aos “Fundos Europeus de Empreendedorismo Social”.

investimento imaterial, à dimensão colectiva, à falta de recursos monetários, bem como às externalidades positivas de empreendedorismo social ²⁹⁹.

3.2.6. Itália

Itália foi um dos primeiros países que no início dos anos 90, mediante a introdução da “*Legge 11 de agosto 1991, n.º 266*” ³⁰⁰ relativa às “organizações voluntárias” e da “*Loi italienne de 1991 sur les coopératives sociales*” ³⁰¹, a reconhecer organizações com propósito social. Tendo-se mostrado bastante pró-activa no que tange às políticas atinentes ao empreendedorismo social e ao reconhecimento específico das empresas sociais, embora com algumas limitações.

Em 1991, foi a Lei n.º 381/91 relativa às cooperativas sociais que veio consolidar a forma jurídica tradicionalmente adoptada, caracterizada pelo princípio da solidariedade da comunidade, diferente do princípio de cooperação (intimamente ligado ao princípio da reciprocidade). Aqui, o princípio da solidariedade é satisfeito por dois tipos de cooperativas: cooperativas de tipo A ³⁰² (em que o valor social é assegurado pelo tipo de actividade desenvolvida) e de tipo B (em que o valor social prende-se com as características dos diversos operadores que aqui actuam). Deste modo, as cooperativas de tipo A, estão directamente vocacionadas para assegurar a gestão de serviços educativos e

²⁹⁸ A este respeito v. uma panóplia de programas de apoio às empresas sociais em: MONITOBA, [em linha], [consult. 15.04.2014], disponível em: <http://www.gov.mb.ca/jec/social_enterprise/programs.fr.html>.

²⁹⁹ LAVILLE, J.-L.; MAGNEN, J.-P., FRANÇA FILHO, G.C.; MEDEIROS, A. (2005), *Action Publique et Economie Solidaire*, Toulouse, Editions Eres.

³⁰⁰ LEGGE 11 DE AGO. 1991, N.º 266, “Legge-quadro sul volontariato”, *Gazzetta Ufficiale* n. 196, del 22 agosto 1991, [em linha], [consult. em 01.04.2014], disponível em: <<http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:1991-08-11;266>>. Esta lei veio regular o trabalho voluntário, estipulando uma série de benefícios fiscais, muito embora muitos deles não tenham vingado, para além de com esta se afirmar a necessidade de construção da solidariedade e participação.

³⁰¹ LEGGE 8 DE NOV. 1991, N.º 381, Disciplina delle cooperative sociali, *Gazzetta Ufficiale*, n. 283, del 3 dicembre 1991, [em linha], [consult. em 01.04.2014], disponível em: <<http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:1991;381>>. v. também OCDE (1999), *Les Entreprises Sociales*, Éditions de l’OCDE, Paris, France, p. 24.

³⁰² Em 2005, num estudo realizado pelo ISTAT, existiam cerca de 4345 unidades de cooperativas de tipo A, representando 59% dos casos, ao passo que cooperativas de tipo B existiam 2419, o correspondente a 32,8%, Cf. ISTAT (2007), *Le cooperative sociali in Italia, Anno 2005*, Roma, Istituto Nazionale di Statistica.

de saúde; ao passo que as cooperativas de tipo B, visam essencialmente a integração de indivíduos “*svantaggiate*”³⁰³, podendo desenvolver um amplo espectro de actividades, designadamente, a nível industrial, agrícola, serviços ou mesmo actividades comerciais ³⁰⁴. Olhando ao lado mais económico das cooperativas, a lei determina a distribuição limitada de lucros, assim como a obrigação de cessão dos activos em fundos de investimento, segundo disposto nos arts. 2514 e “2545-quarter” da Lei n.º 381/91. Estas possuem uma estrutura *multi-stakeholder*, i.é., com diversos membros, cada um deles promotor de necessidades específicas.

Porém, ao lado da Lei n.º 381/91, o Governo Italiano, em 2006, no *Decreto Legislativo 24 marzo 2006, n. 155*³⁰⁵, reconheceu a figura da empresa social. Assim, o art. 1.º deste, define a empresa social como uma *qualquer organização privada*³⁰⁶ *limitada à actividade empresarial, envolvida numa actividade económica estável, com vista à produção ou comercialização de bens ou serviços de utilidade social, de modo a atingir objectivos de interesse geral*. Entendem-se como bens de utilidade social, as actividades de *produção de bens e serviços* (designadamente, a nível social, saúde e serviços sociais; ao nível da educação, educação e formação/formação fora da escola; a nível protecção do ambiente e ecossistema; valorização do património cultural e do turismo social; pesquisa e prestação de serviços culturais) e *emprego de pessoas desfavorecidas e deficientes* (em percentagem de, pelo menos, 30%).

O *Decreto Legislativo 24 marzo 2006, n. 155* parece estabelecer um “modelo aberto”³⁰⁷, na medida em que não veda a constituição da empresa social mediante qualquer forma jurídica. Assim, a empresa social pode constituir-se sob a forma de associação, cooperativa, fundação, entre outras. Muito embora a este decreto esteja associada uma

³⁰³ Nas als. do art. 4.º da Lei n.º 381/91, são enumerados os grupos considerados “*svantaggiate*”.

³⁰⁴ BOLEGO, G. (2006), “I rapporti di lavoro dei soci di cooperativa sociale”, *Impresa Sociale*, 4, pp. 34-35.

³⁰⁵ Cf. DECRETO LEGISLATIVO 24 MARZO 2006, N. 155, Disciplina dell'impresa sociale, a norma della legge 13 giugno 2005, n. 118 (GU n.153 del 04-07-2005), *Gazzetta Ufficiale*, n. 97 del 27 aprile 2006. [consult. em 01.04.2014], disponível em:

«<http://www.normattiva.it/urires/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legislativo:2006;155>».

³⁰⁶ No entanto, conforme o disposto no art. 1.º, n.º 2 do Decreto Legislativo 24 marzo 2006, n. 155, as organizações públicas referidas no art. 1.º, n.º 2, do decreto legislativo 30 marzo 2001, n. 165, a saber “*tutte le amministrazioni dello Stato, ivi compresi gli istituti e scuole di ogni ordine e grado e le istituzioni educative, le aziende ed amministrazioni dello Stato ad ordinamento autonomo, le Regioni, le Province, i Comuni, le Comunità montane. e loro consorzi e associazioni, le istituzioni universitarie, gli Istituti autonomi case popolari, le Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura e loro associazioni, tutti gli enti pubblici non economici nazionali, regionali e locali, le amministrazioni, le aziende e gli enti del Servizio sanitario nazionale*”, podem adquirir estatuto de empresa social.

³⁰⁷ BORZAGA, C.; IANES, I. (2006), *L'economia della solidarietà. Storia e prospettive della cooperazione sociale*, Roma, Donzelli Editore, p. 251.

função marcadamente constitutiva – pois procura-se a identificação de uma qualidade passível de “assumir diferentes corpos”³⁰⁸ -, a este parecem também estar associadas algumas outras funções, nomeadamente uma função promocional e reguladora, como veremos respectivamente.

Às empresas sociais são atribuídas as mesmas vantagens que cabem às cooperativas, bem como a outras entidades sem fins lucrativos³⁰⁹, não lhes cabendo quaisquer benefícios/incentivos fiscais, salvo o benefício concedido em termos de responsabilidade limitada, conforme dispõe o art. 6.º do respectivo *Decreto Legislativo*³¹⁰. Por outro lado, apesar do Decreto não se referir a isenções fiscais, impõe algumas limitações³¹¹, no entanto não estipula sanções. Tal como tivemos oportunidade de observar, o *Decreto Legislativo* relativo às empresas sociais, apesar de restritivo (tal como a Lei n.º 381/91 referente às das cooperativas), possui um carácter precípua e geral.

Fazendo um breve apanhado, segundo o *Decreto Legislativo 24 marzo 2006, n. 155*, a empresa social pode organizar-se sob qualquer forma jurídica: fundação, associação,

³⁰⁸ FICI, A. (2006), “La nozione di impresa sociale e le finalità della disciplina”, *Impresa Sociale*, 3, pp. 23-24. A este respeito v. também FICI, A. (2006), “The New Italian Law on Social Enterprise”, (Paper presented at the seminar “Emerging models of social entrepreneurship: possible paths for social enterprise development in central east and south east europe”, (Org. OECD LEED Trento Centre for Local Development and the Institute for the Development of Non-Profit Organisations in co-operation with the United States Agency for International Development), Zagreb (Croatia), 28-29 Set. 2006, p. 2, [em linha], [consult. em 15.03.2014], disponível em: <<http://www.oecd.org/cfe/leed/37508649.pdf>>. Dispõe que a empresa social é considerada uma “*legal category in which all eligible organisations may be included, regardless of their internal organisational structure*”. Apontando o motivo pelo qual não se deve considerar a estrutura organizacional como uma condição para a elegibilidade de uma empresa social: de facto “*a social enterprise has its roots in the aim to protect and promote pluralism in the production of social utility goods and services, especially in welfare and health. Each legal form (either a co-operative, or an association, or a foundation), in fact, does not only imply a particular organisational structure but also a distinct history, culture, and ideology.*” Ora, constituindo a estrutura organizacional a condição para a elegibilidade de uma empresa social, reverter-se-ia a regra adoptada pelo direito italiano, o valor do pluralismo apoiado pelo princípio da neutralidade das formas jurídicas.

³⁰⁹ FICI, A. (2006), “La nozione di impresa sociale e le finalità della disciplina”, *Impresa sociale*, 3, p. 24.

³¹⁰ “Salvo quanto già disposto in tema di responsabilità limitata per le diverse forme giuridiche previste dal libro V del codice civile, *nelle organizzazioni che esercitano un'impresa sociale il cui patrimonio é superiore a ventimila euro, dal momento della iscrizione nella apposita sezione del registro delle imprese, delle obbligazioni assunte risponde soltanto l'organizzazione con il suo patrimonio.*”, art. 6.º, n.º 1 do Decreto Legislativo 24 marzo 2006, n. 155.

³¹¹ Ao nível das limitações impostas pelo referido diploma, verificam-se as seguintes: a) Proibida a distribuição de lucros – “*é vietata la distribuzione, anche in forma indiretta, di utili e avanzi di gestione*” -, art. 3.º, n.º 2.; b) Também, as entidades lucrativas e as entidades públicas estão proibidas de se envolverem em actividades de direcção e controlo da empresa social, art. 4.º, n.º 3; c) Devem “*tenere il libro giornale e il libro degli inventari, (...), nonche' redigere e depositare presso il registro delle imprese un apposito documento che rappresenti adeguatamente la situazione patrimoniale ed economica dell'impresa*”, art. 10.º, n.ºs 1 e 3.; d) Introdução nas regras da empresa ou em documentos constitutivos, de formas de participação democrática dos trabalhadores, art.12.º; e) Obrigatoriedade de negociação colectiva referente ao tratamento económico e regular a actividade dos trabalhadores, art.14.º.

cooperativa, entre outras; com responsabilidade limitada (art. 6.º, n.º 1 do *Decreto Legislativo 24 marzo 2006, n. 155*) ou ilimitada; a sua actividade versa sobre a gestão de serviços sociais, nomeadamente na área da saúde, educação, ambiente, turismo social, entre outros, mas também sobre a inserção no mercado de trabalho de pessoas desfavorecidas; a participação é marcadamente democrática, sendo que tanto os instrumentos de desincorporação, como as regras da empresa devem ser pautadas pela participação democrática; de modo a garantir a transparência e o equilíbrio social; há uma obrigatoriedade de inspeção pela autoridade competente (no caso, o Ministro do Trabalho e Política Social); e por último, a distribuição de lucros é proibida, i.é., os lucros são destinados a ser reinvestidos no “*core business*”, “*gestione allo svolgimento dell'attività statutaria o ad incremento del patrimonio*” (art. 3.º, n.º1 do Decreto Legislativo 24 marzo 2006, n. 155)³¹².

3.3. Do Reino Unido à Irlanda

A aclamada “Terra Natal do Capitalismo” é hoje um dos locais que melhor acolhe a empresa social: com um modelo marcadamente liberal³¹³, baseado essencialmente em

³¹² No entanto, há uma excepção a esta regra, relativa às “cooperativas sociais” que resulta da combinação estabelecida nos arts. 17.º, n.º 3 do Decreto Legislativo 24 marzo 2006, n. 155, art. 3, Legge n.º 381/1991 e art. 2514, Code Civili Italiano. A este propósito v. FICI, A. (2006), “The New Italian Law on Social Enterprise”, Paper presented at the seminar “Emerging models of social entrepreneurship: possible paths for social enterprise development in central east and south east europe”, (Org. OECD LEED Trento Centre for Local Development and the Institute for the Development of Non-Profit Organisations in co-operation with the United States Agency for International Development), Zagreb (Croatia), 28-29 Set. 2006, p. 6, [em linha], [consult. em 15.03.2014], disponível em: <<http://www.oecd.org/cfe/leed/37508649.pdf>>.

³¹³ Na década de 70/80, de modo a aumentar a eficiência na prestação de serviços, foi necessário implementar um sistema de “quase-mercado”, levando com isto à segregação ao nível dos serviços sociais entre as funções de fornecimento e financiamento dedicadas ao Estado. Mediante a adopção de tal sistema, muito embora o Estado contribuisse quer a nível do serviço, quer a nível da regulamentação, a oferta é aberta: ao sector sem fins lucrativos e ao sector público; cabendo essencialmente sector privado a prestação de serviços decorrente da nova função atribuída às autarquias locais no exercício do seu poder de compra, com a delegação de algumas tarefas no “sector independente”. Desta forma, verificou-se que a relação Estado e sector do voluntariado se desafiavam, na medida em que os instrumentos mediante os quais o Estado apoiava as organizações da Economia Social, não correspondiam a subvenções mas sim a contratos e pagamentos a terceiros. A este respeito v. mais em NETTEN, A.; DARTON, R.; DAVEY, V.; KENDALL, J.; KNAPP, M.; FERNÁNDEZ, J.-L.; FORDER J. (2004), “Understanding Public Services and Markets, Report

serviços privados, com um diminuto nível de gastos sociais do governo directamente associado ao grande sector de voluntariado e onde as instituições de caridade funcionam como “actores-chave”³¹⁴. Obviamente que o pós-guerra levou, também aqui, a que fossem desenvolvidos vários programas sociais, como de resto acontece nos restantes países europeus, com “cobertura universal” e onde as instituições de caridade mereceram o apoio de “subsídios públicos”³¹⁵. As instituições de caridade, bem como as cooperativas são as únicas organizações deste sector que possuem legislação própria, não havendo legislação específica para as restantes. Desse modo, e no que respeita aos benefícios fiscais, não existem benefícios claros para os diferentes tipos de organizações da Economia Social, a não ser para as instituições de caridade que se encontram isentas de impostos, embora tenham que pagar imposto sobre o valor acrescentado (IVA).

A empresa social no Reino Unido terá dado os seus primeiros passos em Rochdale, por volta de 1844, com a criação de uma cooperativa de trabalhadores - *The Rochdale Society of Equitable Pioneers* -, concebida com o propósito de fornecer alimentos de alta qualidade a preços acessíveis. Todavia, apesar dos movimentos na década de 60/70 -“*fair trade movement*”- e mesmo nos anos 80, altura em que em se verificou um crescimento exponencial de organizações não lucrativas, o interesse pela empresa social, só se voltou a manifestar na década de 90. Contra “o paternalismo das autoridades e a cegueira do mercado”³¹⁶, foi desenvolvida uma aliança constituída quer por abordagens de origem comunitária, quer por movimentos nacionais, designadamente, associações que representavam minorias culturais, bem como as que apoiavam indivíduos deficientes. Também o movimento cooperativo e até mesmo por políticos de esquerda simpatizantes do “*think tanks*”, desenvolveram algumas abordagens radicais com vista à alteração das formas de organização dos mercados ³¹⁷. Deste modo, a empresa social surge

commissioned by the King's Fund for the Care Services Inquiry”, *Personal Social Services Research Unit*, University of Kent, Canterbury.

³¹⁴ SALAMON, L.M.; SOKOLOWSKI, S.W. and associates, (2004), “Dimensions of the Nonprofit Sector”, *Global Civil Society*, Vol. 2, Kumarian Press.

³¹⁵ LEWIS, J., (1999), “Reviewing the Relationships Between the Voluntary Sector and the State in Britain in the 1990's”, *Voluntas*, 10 (3), pp. 255-270.

³¹⁶ LAVILLE, J.-L., (2009), “A economia solidária: Um movimento internacional”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84, Março 2009, p. 21.

³¹⁷ GRENIER, P., (2009), “Social entrepreneurship in the UK: from rhetoric to reality”, in ZIEGLER, R. (Ed.) (2009), *An introduction to social entrepreneurship: voices, preconditions, contexts*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 174–207. A este respeito v. também RIDLEY-DUFF, R.; BULL, M. (2011), *Understanding social enterprise: theory and practice*, London, Sage e ainda SIMMONS, R. (2008), “Harnessing social enterprise for local public services: the case of new leisure trusts in the UK”, *Public Policy and Administration*, 23 (3), pp. 177–202.

discretamente como forma de organização da “terceira via³¹⁸” e como uma possível solução para fazer face a problemas locais. Desde então, o governo britânico tem vindo a apoiar o desenvolvimento de “empresas sociais”³¹⁹, como de seguida se apresenta sob a forma cronológica, acreditando que estas potenciam um ambiente inclusivo e são um importante instrumento no combate à pobreza e exclusão social, decorrente dos baixos rendimentos, desemprego, discriminação, taxa de criminalidade, problemas de saúde, desagregação familiar, entre outros.

Os primeiros passos neste sentido, foram dados em 1998, na sequência da colaboração entre organismos de apoio à empresa cooperativa, com a criação da *Social Enterprise London* (SEL), destacando-se essencialmente pelo apoio concedido a empresas emergentes, bem como pela criação de uma comunidade de interesses³²⁰. Em 1999, as empresas sociais foram, pela primeira vez, identificadas como meios eficazes de resposta para zonas carenciadas tendo sido inclusivamente anunciadas algumas políticas no sentido de desenvolver a actividade das empresas sociais³²¹. Desta forma em 2001, o *Department of Trade and Industry* (DTI), concebeu a “*Social Enterprise Unit* (SEU)³²²”. O seu grande objectivo passava pela identificação dos problemas sofridos pelos actores do sector, actuando mediante recomendação ao nível do apoio, sustentabilidade e promoção ambiental das empresas sociais. Por esta altura, as empresas sociais passaram a ser consideradas aptas para responder ao fracasso dos mercados e meio de distribuição de bens e serviços pelas comunidades, de forma equitativa³²³. Posteriormente, em 2002, surge a “*Social Enterprise Coalition*”, actualmente denominada por “*SEUK (Social Enterprise*

³¹⁸ v. GIDDENS, A. (1998), *The third way: the renewal of social democracy*, Cambridge, Polity Press.

³¹⁹ Cf. SPEAR, R. S. (2012), “The Social Economy in the UK”, CRU, Open University, UK, p. 9, [em linha], [consult. em 14.05.2014], disponível em: <<http://www.ess-europe.eu/wp-content/uploads/2012/05/Ariadne-Social-Economy-in-the-UK.pdf>>.

³²⁰ O trabalho e iniciativas da *Social Enterprise London*, mostraram-se fundamentais no caminho e progresso das empresas sociais. Para além da construção de uma rede de mais de 2000 empresas sociais; em cooperação com a *London Development Agency* (LDA), e fomentaram a ideia de introduzir um curso relativo ao Empreendedorismo Social na *University of East London* (onde actualmente funcionam programas como o “*BA (Hons) Social Enterprise*”, bem como a criação e publicação de uma revista dedicada às empresas sociais – “*Social Enterprise Journal*”. v. mais em UNIVERSITY OF EAST LONDON, [em linha], [consult. em 21.05.2014], disponível em: <<http://www.uel.ac.uk/undergraduate/specs/socialenterprise-ba/>>.

³²¹ TREASURY, HM (1999), *Enterprise and Social Exclusion*, London, HM Treasury National Strategy for Neighbourhood Renewal: Policy Action Team 3, p. 112. Por esta altura, a grande tónica que as empresas sociais traziam era a sua capacidade para a construção de capital social, bem como a sua capacidade para promover a coesão social.

³²² Esta visava orientar e coordenar os actores (partes interessadas) no sector social e empresarial. Em 2006 passa a fazer parte do “*Office of Third Sector*”, actualmente denominado por “*Office of Civil Society*”.

³²³ TEASDALE, S. (2012), “What’s in a name? Making sense of social enterprise discourses”, *Public Policy and Administration*, 22 (2), pp. 99–115.

UK) ”³²⁴, entidade nacional que visa sensibilizar para a promoção (através de campanhas) e a adesão ao movimento das empresas sociais. Assim, munido de imensas instituições preocupadas com o movimento das empresas sociais, em 2002, o governo britânico lançou a Social Enterprise Strategy³²⁵ - com o apoio da Social Enterprise Unit para coordenar a implementação da estratégia em Inglaterra e no País de Gales -, onde propunha a seguinte noção de empresa social: “*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 maximise profit for shareholders and owners (...) Social enterprises are diverse and operate at many levels. They include local community enterprises, social firms, mutual organisations such as co-operatives, and large-scale organisations operating nationally or internationally. What they have in common is a commitment to meeting the social and financial double bottom line, with some adding a third – environmental*”. Porém a definição avançada, veio a sofrer reinterpretações posteriores pelo governo, estudando a partir desta outros conceitos, nomeadamente o de empreendedorismo social. A empresa social foi também nesta altura uma solução política, pois mediante esta pretendeu-se responder ao fracasso do Estado na prestação de serviços públicos³²⁶. Note-se que, as actividades de cooperação entre a *Social Enterprise Unit* e a *SEUK* sempre se mostraram de importância preponderante na promoção da empresa social – notada quer a nível do desenvolvimento de estratégias de promoção da empresa social, assim como mediante a exigência de nova legislação de modo a simplificar a criação da empresa social a nível local, mediante o CIC (Community Interest Company)³²⁷, que veio

³²⁴ A SEUK trabalha em cooperação com idênticas instituições na Escócia, País de Gales, Irlanda do Norte.

³²⁵ DTI, Department of Trade and Industry (2002), *Social Enterprise: a strategy for success*, p. 13. v. também em KERLIN, J.A. (2006), “Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences”, *Voluntas*, 17 (3), p. 250, [em linha], [consult. em 01.02.2014], disponível em: <http://www.inovum.si/social/public/files/social_enterprise_in_the_united_states_and_europe.pdf>.

³²⁶ SIMMONS, R. (2008), “Harnessing social enterprise for local public services: the case of new leisure trusts in the UK”, *Public Policy and Administration*, 23 (3), 177–202.

³²⁷ O regime legal das Community Interest Company (CIC) constitui uma nova forma jurídica sujeita ao regime geral do direito das sociedades. Actua como meio complementar aos serviços governamentais a nível da comunidade em diferentes áreas, nomeadamente, a nível de transporte, lazer, assistência infantil, habitação, permitindo com a sua estrutura atrair a actividade comercial. Esta nova variante pode ser constituída sob dois distintos moldes: a) “empresa” de garantia limitada (CLG), normalmente ou instituições de caridade, associações comerciais e organizações sem fins lucrativos e, sob a forma de b) “empresa” limitada por acções (CLS), sendo que estas se encontram bipartidas: 1. empresas privadas (grande maioria) e 2. sociedades anónimas (PLCs), sujeitas a normas de contabilidade rigorosas, com a possibilidade de oferecer suas acções ao público em geral. No entanto, há uma diferença fundamental entre as CLG e as CLS, prende-se essencialmente com o facto de as primeiras não possuírem capital social (figura nominal; representa o total dos activos líquidos da empresa; constituindo o mecanismo técnico que permite ser usado pelas CLS de modo a aumentar o financiamento de capital próprio), ao invés das segundas. As CLS

permitir suprir a falta de um veículo legal para as empresas sociais. O CIC é “regulado” como tal, garante que a organização não se desvia da sua missão social, para além de permitir o “bloqueio de activos”, i.é., levando a que os activos e os lucros fiquem retidos na própria CIC para fins comunitários ou que sejam transferidos para outras organizações “*asset-locked*”.

Em 2010, a SEUK em colaboração com as comunidades de empresas sociais, terão publicado um manifesto que mereceu o destaque de seis áreas de intervenção prioritárias para um maior auxílio às empresas sociais, designadamente, a. criação de modelos empresariais de cariz social que auxiliem na prestação de serviços públicos; b. apoio à “economia verde”; c. novas abordagens para a questão do desemprego; d. apoios à própria empresa social; e. implementação de uma cultura de empresa social e, por último f. investimento social e ambiental³²⁸. Por esta altura, no Reino Unido, já se salientava o seguinte: “[I]n recent years, there has been increasing recognition of the value of community-led enterprises in regeneration, delivering public services and creating local jobs and wealth. Social enterprises are poised to empower and strengthen communities (...) [considerando que, no Reino Unido, se vive um clima que propicia] opportunity[s] to foster models of community-led regeneration that move away from traditional approaches based purely on the development of physical infrastructure, to approaches that empower people to develop their own solutions to local social, physical and economic challenges.”³²⁹; não se olvidando a necessidade de fomentar adequado acesso a um Sistema Fiscal de apoio sintonizado com uma maior abertura cívica e cultural para a aborgadem do empreendedorismo social. Os mais recentes avanços datam de 2012, altura em que com o objectivo de ajudar a melhorar o trabalho das empresas sociais foi lançada pelo Governo de Cameron, uma grande iniciativa política denominada “*Big*

dividem o seu capital social em acções de montantes fixos, podendo emiti-los aos accionistas e, consequentemente, se assim o fizerem, os accionistas tornam-se “donos” da empresa. As CLS podem ser financiadas por subvenções, por empréstimos garantidos (ou não), assim como pelo património. Já as CLG, tal como referido supra, não possuem capital social nem accionistas. Nestas, os membros dão garantias de modo a cobrir a responsabilidade de uma empresa, todavia a garantia é nominal (em regra limita-se a £ 1). Quanto ao financiamento, as CLG podem constituir empréstimos, obter financiamento de capital, bem como receber subvenções. v. COMMUNITY INTEREST COMPANY (CIC), The Community Interest Company Regulations 2005, [em linha], [consult. em 08.03.2014], disponível em:

«<http://www.legislation.gov.uk/uksi/2005/1788/contentes/made>».

³²⁸ SEUK (Social Enterprise UK) (2010), *No More Business as Usual: A Social Enterprise Manifesto*, Social Enterprise Coalition, p. 1., [em linha], [consult. em 08.03.2014], disponível em:

«http://www.socialenterprise.org.uk/uploads/files/2013/02/manifesto_seuk.pdf».

³²⁹ *Idem*, p. 5.

Society”: esta consiste em tornar o Reino Unido um “centro global para o mercado de investimento social”³³⁰. Tem como objectivo ajudar as organizações a encontrarem soluções de longo prazo para resolverem difíceis problemas sociais mediante o auxílio e trabalho das empresas sociais, i.é., de modo a que as empresas sociais cresçam e se tornem mais fortes, considerando a importância de apostar no financiamento como meio potenciador do crescimento do mercado de investimento social (acreditando que “*Social investment is finance that generates social, or social as well as economic, returns.*”³³¹), com base em acções que vão ao encontro da criação de um ambiente favorável às oportunidades de investimento social, nomeadamente fundos para a criação de incubadoras sociais³³², de programas como o *Big Society Capital*³³³, *Investment Readiness Programme*³³⁴, *Centre for Social Impact Bonds*³³⁵, *Social Outcomes Fund*³³⁶, bem como a introdução de algum alívio fiscal no que toca ao investimento social.

Fazendo um pequeno balanço face à análise das políticas desenvolvidas desde 1998, podemos aferir que, o Reino Unido é um país com uma estrutura institucional desenvolvida a nível do apoio à empresa social e ao empreendedorismo social³³⁷. Aqui é notório alguma fluidez do conceito de empresa social, ainda que este se mostre alvo de constantes remodelações, por académicos e por decisores políticos, pois verifica-se que a vão tentando moldar o conceito às variações políticas e sociais com o propósito de legitimarem a acção

³³⁰ Cf. GOV.UK, [em linha], [consult. em 23.06.2014], disponível em: <<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market>>. v. a propósito, HM Government (2014), *Growing the social investment market: 2014 progress update.*, [em linha], [consult. em 23.06.2014], disponível em:

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/321483/2014_Social_Investment_Strategy.pdf>.

³³¹ Cf. GOV.UK, [em linha], [consult. em 23.06.2014], disponível em:

<<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market>>.

³³² A este respeito v. GOV.UK, *Social Incubator Fund.*, [em linha], [consult. em 16.06.2014], disponível em <<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market/supporting-pages/social-incubator-fund>>.

³³³ A este respeito v. GOV.UK, *Big Society Capital.*, [em linha], [consult. em 16.06.2014], disponível em: <<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market/supporting-pages/big-society-capital>>.

³³⁴ A este respeito v. GOV.UK, *Supporting the development of more social ventures.*, [em linha], [consult. em 16.06.2014], disponível em: <<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market/supporting-pages/supporting-the-development-of-more-social-ventures>>.

³³⁵ A este respeito v. GOV.UK, *Centre for social impact bonds.*, [em linha], [consult. em 16.06.2014], disponível em: <<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market/supporting-pages/centre-for-social-impact-bonds>>.

³³⁶ A este respeito v. GOV.UK, *Top-up fund for social impact bonds.*, [em linha], [consult. em 16.06.2014], disponível em: <<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market/supporting-pages/top-up-fund-for-social-impact-bonds>>.

³³⁷ v. NICHOLLS, A. (2010), “Institutionalizing social entrepreneurship in regulatory space: reporting and disclosure by community interest companies”, *Accounting, Organizations and Society*, 35 (4), pp. 394–415.

política³³⁸. Para além disso, já existem estudos que mostram o crescimento das empresas sociais, logo desde 1998, altura em que existiam cerca de 21 empresas sociais, responsáveis pela criação de 230 postos de trabalho, sendo que 67% destes seriam ocupados por indivíduos com deficiências. Porém, alguns autores têm-se dado conta de um fenómeno identificado como “*Social Enterprise Growth Myth*”, que aponta claramente no sentido de muitos dos estudos estatísticos realizados até então se apresentam pouco fidedignos. Porém, “[w]hether this growth reflects any real change in organizational behaviour is far from clear. So the myth of social enterprise growth has been constructed through governments being able to manipulate survey methods, and to selectively present evidence supporting the myth while concealing contradictory evidence. (...) governments can manipulate perceptions through the selection of data collection tools and reporting strategies. This would seem a form of symbolic action, used to legitimate policy measures driven by ideology, particularly pertaining to the encouragement of TSOs to adopt more sustainable (market-orientated) funding mechanisms and to become involved in the delivery of public services”³³⁹.

Por sua vez, na *Irlanda*, as empresas sociais preenchem a “grande falha” existente entre o sector público e o sector privado. A grande maioria das empresas sociais dedica-se a fornecer serviços que o Estado não disponibiliza aos cidadãos, por vários motivos, nomeadamente, pelo facto destes serem muito onerosos para o Estado, não podendo oferecer tais serviços mediante o mesmo padrão, mas também porque tais serviços não se encontram terciarizados. Por outro lado, prestam igualmente serviços comercialmente inviáveis para o sector privado, dada a despreocupação das empresas sociais com as taxas de retorno financeiro, ao contrário do que acontece com as empresas do sector privado.

Aqui as empresas sociais integram quatro critérios específicos, a saber, 1. são empresas que negociam propósitos sociais; 2. onde, pelo menos, parte do rendimento que obtêm,

³³⁸ TEASDALE, S. (2012), “What’s in a name? Making sense of social enterprise discourses.”, *Public Policy and Administration*, 22 (2), pp. 99–115.

³³⁹ Cf. TEASDALE, S.; LYON, F.; BALDOCK (2013), “Playing with Numbers: A Methodological Critique of the Social Enterprise Growth Myth”, *Journal of Social Entrepreneurship*, 4 (2), pp. 113-131, [em linha], [consult. em 23.07.2014], disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1080/19420676.2012.762800>>. A este respeito v. também THE GUARDIAN (2013), *Mythbusting: there are 68,000 social enterprises in Britain.*, [em linha], [consult. em 24.07.2014], disponível em <<http://www.theguardian.com/social-enterprise-network/2013/jan/21/mythbusting-social-enterprises-68000-uk>>.

advém da actividade comercial que realizam; 3. são independentes do Estado e, por último, 4. o excedente é reinvestido no objectivo social³⁴⁰. Estas encontram-se divididas de acordo a seguinte tipologia: a. “*Commercial opportunities with a social dividend*”; b. “*Creating employment opportunities for marginalised groups*”; c. “*Economic & community development*” e, finalmente, d. “*Service delivery*”. As primeiras dedicam-se à comercialização de produtos ou serviços, cujo bem social tem um elevado potencial para gerar a obtenção de receitas. As segundas, dedicam a sua actividade a integrar indivíduos desfavorecidos e/ou marginalizados em sectores ou indústrias adequadas à mão de obra que estes podem oferecer. As terceiras, pugnam pela identificação de “zonas cinzentas”, i.é., zonas que não sofrem intervenção do Estado e/ou do sector privado para aqui desenvolverem a sua actividade³⁴¹. E, por último, as quartas, constituem organizações que funcionam como prestadores de serviços do sector público, respondendo essencialmente quando os indivíduos se encontram em situações de fragilidade económica e não conseguem fazer face ao pagamento de determinados serviços (v.g., pagamento completo de serviços oferecidos por lares de idosos, creches,...).

Verifica-se que também na Irlanda ainda não existe legislação específica em torno das empresas sociais. De modo que estas continuam a sobreviver mediante programas de apoio, nomeadamente os programas *Pobal’s Community Services Programme (CSP)*, *LEADER Funding* e o *Enterprise Boards (CEB’s)*³⁴². Em 2011, foi desenvolvido um programa denominado, “*The Programme for Government of Fine Gael and the Labour Party*”³⁴³, cujo objectivo se prendia com o desenvolvimento do sector empresarial social como fundamental para a regeneração das economias locais; e em 2012, foi instituído o

³⁴⁰ Cf. FORFÁS (2013), *Social Enterprise in Ireland: Sectoral Opportunities and Policy Issues*, Dublin, [em linha], [consult. em 08.05.2014], disponível em:

«http://www.forfas.ie/media/23072013-Social_Enterprise_in_Ireland_Publication.pdf», p.10.

³⁴¹ Por exemplo a “*Dunhill Rural Enterprises Ltd*”, [em linha], [consult. em 09.05.2014], disponível em: «<http://www.dunhillecopark.com/dunhill-rural-enterprises-ltd.html>».

³⁴² O CSP constitui um programa que concede subsídios a empresas sociais que prestam serviços e criam postos de trabalho a indivíduos “desfavorecidos”. v. mais em POBAL, [em linha], [consult. em 08.05.2014], disponível em:

«<https://www.pobal.ie/FundingProgrammes/CommunityServicesProgramme/Pages/CSP%20Home.aspx>». Já o “*LEADER Funding*” trata-se de um fundo de apoio a quaisquer interessados em estabelecerem negócios e/ou serviços que promovam desenvolvimento rural na Irlanda. A este propósito v. [em linha], [consult. em 08.05.2014], disponível em: «<http://www.nrn.ie/the-national-rural-network/making-an-application-for-leader-funding/>». Por último, relativamente ao CEBs, este foi inicialmente projectado para promover pequenas empresas (com menos de dez trabalhadores), estimulando a actividade económica a nível local. O apoio pode ser prestado mediante *priming grants*, *expansion/development grants* e *feasibility/innovation grants*.

³⁴³ Cf. SHILTON, J. (2011), *Irish Labour Party and Fine Gale Commit to Savage Austerity*, [em linha], [consult. em 08.05.2014], disponível em: «<http://www.wsws.org/en/articles/2011/03/irel-m08.html>».

“*Action Plan for Jobs 2012*”, cujo intuito foi potenciar a criação de postos de trabalho mediante o empreendedorismo social (este conta também já com a edição de 2014)³⁴⁴. Recentemente, em 2013, foi criada a “*Irish Social Enterprise Network (ISEN)*”³⁴⁵, de modo a elevar o perfil do sector e a promover o seu potencial, designadamente porque a maioria das empresas sociais opera isoladamente e o trabalho em rede vem permitir o desenvolvimento de actividades inter-áreas geográficas, a troca de experiências e de ideias de negócio.

Muito embora estas empresas tenham no seu horizonte a auto-sustentabilidade, continua a ser necessário pensar medidas para o seu financiamento, pelo menos, durante o período inicial. Contudo, aqui já estão pensadas inúmeras fontes de financiamento, desde o financiamento temático (turismo, ambiente, juventude, deficiências,...), o microcrédito, apoios fiscais a investimentos em iniciativas (receitas de reconhecimento de doações para instituições de caridade, organizações desportivas, entre outras), bem como outros meios de financiamento, designadamente mediante filantropia. Muitas das empresas que desenvolvem actividades auto-sustentáveis, beneficiam de serviços e apoios prestados a nível local que operam sob a égide das autoridades locais e da “Enterprise Ireland”. Aqui, as empresas sociais, encontram-se sujeitas a um modelo de avaliação do impacto social, pelo que o Estado ao prestar o seu apoio ao desenvolvimento de mecanismos, mediante financiamento, tem que avaliar o impacto social de modo a garantir a relação custo-benefício.

Estima-se que em 2009 existiam na Irlanda, cerca de 1420 empresas sociais responsáveis pela criação de mais de 25 000 postos de trabalho, cujo volume de negócios médio por empresa social correspondia a mais de um milhão de euros³⁴⁶. Todavia, e muito embora o fulgor³⁴⁷, as empresas sociais ainda não se encontram totalmente enraizadas na

³⁴⁴ A propósito v. mais informação [em linha] em <<http://www.djei.ie/publications/2014APJ.pdf>>, [consult. em 10.05.2014].

³⁴⁵ A respeito da “*Irish Social Enterprise Network*”, v. mais [em linha] em <<http://www.socent.ie/>>, [consult. em 15.05.2014].

³⁴⁶ Cf. FORFÁS (2013), *Social Enterprise in Ireland: Sectoral Opportunities and Policy Issues*, Dublin, p. 13 [consult. em 08.05.2014], disponível em: <http://www.forfas.ie/media/23072013-Social_Enterprise_in_Ireland_Publication.pdf>.

³⁴⁷ Pois “[t]he sector employs more than 25,000 people in over 1,400 social enterprises in Ireland, with a combined total income of around €1.4 billion” e, espera-se que, na Irlanda, em 2020, os números subam para o dobro. Cf. Press Release (2013), [em linha], [consult. em: 08.05.2014], disponível em: <http://www.forfas.ie/media/26072013-Social_Enterprise-Press-Release.pdf>. Porém, já existem alguns projectos “activos” nomeadamente a nível das energias renováveis, v. [em linha], [consult. 13.05.2014], disponível em: <<http://workingnotes.ie/index.php/item/what-next-for-social-enterprise-in-ireland>>.

Irlanda, havendo muito caminho a percorrer, no que toca quer ao nível da capacitação, construção e financiamento do sector.

3.3. China

A China encontra-se defronte problemas de larga escala, tanto a nível ambiental como a nível social, que ameaçam a estabilidade e o bem-estar do país. De modo a combater os seus problemas, tem vindo colher exemplos do Ocidente nomeadamente a respeito das políticas de “empreendedorismo social”. Actualmente, na China a forma dominante de contribuir para o bem-estar da sociedade envolve a prática de doações, bem como a actividade de instituições de caridade, todavia e, apesar de ainda carecer de algum reconhecimento³⁴⁸, o conceito de empresa social começa a tomar forma, de modo a responder à evolução das necessidades da sociedade.

Destarte, em 1990, a China iniciou a sua caminhada na esteira do empreendedorismo social e das empresas sociais. Contudo, há autores que consideram que “[t]he concept of social enterprise came to China at a time when people and government agencies were just becoming familiar with the idea of the nonprofit organization. (...) Chinese are more familiar with terms such as public good or philanthropy/Charity”³⁴⁹, muito embora se saiba que a China, já tem tradição quer ao nível das Social Welfare Enterprises (SWEs)³⁵⁰,

³⁴⁸ Essencialmente porque nenhuma forma de financiamento é de fácil acesso.

³⁴⁹ ZHAO, M. (2012), “The Social Enterprise Emerges in China”, *Stanford Social Innovation Review*, 10 (2), p. 32.

³⁵⁰ As Social Welfare Enterprises (SWEs), são devidamente regulamentadas pelo “Temporary Regulations on the Management of Social Welfare Enterprises”. Estas são empresas com fins lucrativos, com objectivos sociais, encontram-se isentas de impostos e visam proporcionar oportunidades de emprego a indivíduos com deficiências, bem como objectivos sociais e económicos. Têm uma distribuição de lucro limitada, sendo que a grande maioria destes são utilizados na inovação tecnológica, aumento da produtividade, reposição do capital circulante, bem como aumento do bem-estar dos trabalhadores. Cf. YU, X.; ZHANG, Q. (2009), *Development of Social Enterprises under China's Market Transition*, (2nd EMES International Conference on Social Enterprise), Trento Italy, pp.8 e 9. Note-se que em 2001, existam cerca de 38 mil Social Welfare Enterprises, dando emprego a cerca de 699 mil pessoas portadoras de deficiências. Cf. LEE, R. (2012), “The Emergence of Social Enterprises in China: The Quest for Space and Legitimacy”, *Tsinghua China Law Review*, Vol. 2 (79), p. 89.

quer das “Civil Non-Enterprise Units”³⁵¹. Aliás, apesar de manterem algumas Social Welfare Enterprises (SWEs), a sua dimensão começou a diminuir, com reflexos claros na consequente diminuição do impacto social das mesmas.

O conceito de empresa social terá começado a ser utilizado pelos *media*, referindo-se a estas como sendo empresas do sector privado - “*enterprise in society*” -, ao contrário do que realmente representam, “*enterprise[s] for society*”³⁵². Porém, em 2005, “*The Company Law of the People’s Republic of China*”³⁵³, trouxe um novo rosto ao empreendedorismo social na China, começando a considerar as empresas sociais como “*just intended for both financial and social objectives*”³⁵⁴. Também em 2007, começaram a ser desenvolvidos fóruns relativos ao tema do empreendedorismo social, de modo promover a criação de laços entre a Ásia e o Ocidente³⁵⁵. Já em 2009, as empresas sociais mereceram um impulso dado pelo “British Council” com o incentivo ao “*Skills for Social Entrepreneurs Project*”, com este foram formados cerca de 1200 empreendedores sociais; e em 2010, o NPI e o “*Shanghai Civil affairs*” abriram a primeira incubadora de empresas sociais – “*The Nest*”³⁵⁶.

“*However, social enterprises in China are still under-developed. Despite recent attempts at legal reform in this area, there is still no comprehensive law governing social enterprises in China; the exist-ing laws govern the nonprofit sector generally and remain disparate and obsolete*”³⁵⁷. De modo que, apesar do quadro legislativo, apontar quatro formas legais cujo fim último é a prossecução de objectivos sociais, designadamente,

³⁵¹ Já as Civil Non-Enterprise Units (organizações sem fins lucrativos, fundadas por empres e/ou instituições públicas e/ou organizações sociais, sem dependência do financiamento estatal), surgem em 1998, aquando do “Provisional Regulation on Administration and Registration of Civil Non-enterprise Units”. Cf. YU, J.; SUJIAN, G. (2012), *Civil Society and Governance in China*, New York, p. 119.

³⁵² Cf. ZHAO, M. (2012), “The Social Enterprise Emerges in China”, *Stanford Social Innovation Review*, 10 (2), p. 32.

³⁵³ A este respeito, v. mais [em linha], [consult. em 17.04.2014], disponível em: <http://www.acga-asia.org/public/files/China_Company_Law_Amended_Oct2005.pdf>.

³⁵⁴ Cf. JINPING, J. (2008), *Legal Myth on Emergence of Social Enterprises in China*, (Cornell – PKU Conference), June 9-11, Ithaca, p. 12, [em linha], [consult. em 09.04.2014], disponível em: <http://www.lawschool.cornell.edu/international/clarke_program/conferences/upload/jinping.pdf>.

³⁵⁵ LEE, R. (2012), “The Emergence of Social Enterprises in China: The Quest for Space and Legitimacy”, *Tsinghua China Law Review*, Vol. 2 (79), p. 84.

³⁵⁶ Trata-se de um programa que visa “*intensive capacity building for NGOs, trains social entrepreneurs, offers on-site job training and employment opportunities to disabled people (...) After initial support from the Shanghai local government, The Nest now has six months to become financially self-sufficient.*”, Cf. LEACH, A.V. (2013), *China’s landscape is fertile for social enterprises*, *The Guardian*, [em linha], [consult em 21.05.2014], disponível em: <<http://www.theguardian.com/social-enterprise-network/2013/dec/06/china-landscape-fertile-social-enterprise>>.

³⁵⁷ LEE, R. (2012), “The Emergence of Social Enterprises in China: The Quest for Space and Legitimacy”, *Tsinghua China Law Review*, Vol. 2 (79), p. 84.

*social welfare enterprises, non-governmental and nonprofit organizations*³⁵⁸, *community services centers e cooperatives*, estas mostram-se insuficientes para o funcionamento das empresas sociais³⁵⁹. Na verdade, acabam por não acolher as características fundamentais inerentes às empresas sociais, e mostram-se inadequadas face à natureza evolutiva e às actividades das empresas sociais, ainda assim “*these Western definitions remain useful in evaluating the current examples of social enterprises in China*”³⁶⁰.

Pelo que se conclui que a empresa social na China, continua a ser apenas um “*business trading for a social purpose, and so pursues a ‘double bottom-line’ by integrating business strategies with broader social goals*”³⁶¹. A China encontra-se defronte a muitos desafios impostos pela introdução do empreendedorismo social³⁶², contudo os avanços tem sido muitos e tal como na maioria dos países analisados, as empresas sociais estão presentes, mas omissas, na medida em que ainda não merecem o devido enquadramento jurídico. Aqui as maiores semelhanças existentes com a definição ocidental de empresa social são alguns projectos cujos objectivos passam pelo reforço da inclusão social, do desenvolvimento social e integração de redes comunitárias, designadamente os projectos “*Shokay*”³⁶³ e *Mei Xiang Cheese Farm*”³⁶⁴.

³⁵⁸ Sobre estas v. também MA, Q. (2002), “Defining Chinese Nongovernmental Organizations”, *Voluntas*, 13 (2), pp. 113-130, [em linha], [consult. em 12.04.2014], disponível em: <<http://link.springer.com/article/10.1023%2FA%3A1016051604920#page-1>>.

³⁵⁹ LEE, R. (2012), “The Emergence of Social Enterprises in China: The Quest for Space and Legitimacy”, *Tsinghua China Law Review*, Vol. 2 (79), pp. 85 e 86.

³⁶⁰ *Idem.*, pp. 85 e 86.

³⁶¹ *Ibidem.*, pp. 85 e 86.

³⁶² A este respeito v., KOLODKO, G.W. (2000), “Transition to a market and entrepreneurship: the systemic factors and policy options”, *Communist and Post-Communist Studies*, 33 (2), pp. 271-293; BATJARGAL, B.; LIU, M. (2004), “Entrepreneurs Access to Private Equity in China: The Role of Social Capital”, *Organization Science*, 15 (2), pp. 159-172; SMALLBONE, D.; WELTER, F. (2012), “Entrepreneurship and institutional change in transition economies: The Commonwealth of Independent States, Central and Eastern Europe and China compared”, *Entrepreneurship & Regional Development*, 24 (3), pp. 215-233.; FYSE (2012), “China Social Enterprise Report”, Foundation for Youth Social Entrepreneurship, Hong Kong S.A.R. e ainda ZHOU, W. (2013), “Political connections and entrepreneurial investment: Evidence from China's transition economy”, *Journal of Business Venturing*, 28 (2), pp. 299-315.

³⁶³ O projecto “*Shokay*”, dedica-se à comercialização de produtos de malha de alta qualidade. Sendo que, parte dos proventos da venda do produto são reinvestidos nas comunidades locais onde o projecto é desenvolvido, em áreas como a educação e a saúde. v. mais em: <<http://imaginationforpeople.org/en/project/shokay/>>, [consult. em 21.05.2014].

³⁶⁴ Trata-se de um projecto que visa ajudar uma comunidade de pastoreio tibetana, mediante a venda de queijos. Actualmente este já é vendido numa loja própria – “*Mei Xiang Cheese Shop*”-, bem como em lojas de produtos orgânicos e mesmo a hotéis de Hong Kong. v. mais [em linha], [consult. em 21.05.2014], disponível em: <<http://lassochina.wordpress.com/2011/08/16/mei-xiang-cheese-factory/>>.

CAPÍTULO III – DESENVOLVIMENTO ESTRATÉGICO PARA A EMPRESA SOCIAL

1. Influência sistémica das Políticas Sociais Europeias

A UE consciente dos seus desafios e necessidade de resposta aos mesmos, tem sido um actor dinâmico na apresentação de políticas sociais³⁶⁵ e modelos inovadores de promoção do bem-estar económico e social, ajudando os Estados a encontrar linhas orientadoras e modelos que proporcionam algum alívio em situações de crise. Recentemente, várias têm sido as suas actuações estratégicas no quadro económico e social europeu, nomeadamente no que respeita ao debate e promoção do empreendedorismo social (empresas com finalidades lucrativas que apoiam a inovação social) e à defesa de mecanismos capazes de potenciar o crescimento económico, o emprego e o bem-estar social³⁶⁶, designadamente através da criação de empresas sociais.

Esforçando-se para que estes mecanismos mereçam o interesse dos Estados, têm sido emitidos Pareceres pelas instituições europeias³⁶⁷ que vão no sentido de esboçar um enquadramento político e planos de acção para divulgar e promover o importante papel do empreendedorismo social e designadamente das empresas sociais. Porém, a novidade suscita sempre questões de vária ordem, como acontece com estes “novos” mecanismos.

³⁶⁵ A UE tem-se mostrado disponível, desde 1989, a apoiar políticas sociais ao nível das organizações da Economia Social. Também a Comissão Europeia se mostrou activa neste capítulo e financiou o programa PERSE, realizado em 11 países da UE de 2001-2004. Note-se que a UE, tem inclusivamente apoiado os Estados Membros individualmente, como é disso exemplo a Irlanda, desde 1992. Cf. O'HARA, P. (2001), “Ireland: Social Enterprises and local development”, in BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London, New York, Routledge, pp. 149-165.

³⁶⁶ THOMAS, A (2004), “The rise of social cooperatives in Italy”, *Voluntas*, 15 (30), pp. 243-264.

³⁶⁷ CESE (2012), “Parecer sobre o tema «Empreendedorismo social e empresas sociais» (parecer exploratório)”, *JOUE*, 2012/C 24/01, de 28.01.2012, [em linha], [consult. em 21.11.2013], disponível em: <<http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/Parecer%20Empreendedorismo%20Social%20e%20Empresas%20Sociais.pdf>>; COM (2011), Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao CESE e ao Comité das Regiões, “Iniciativa de Empreendedorismo Social - Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais”, *JO C*, de 31.07.2012, (2012/C 229/08), 682 final.

Assim, os referidos Pareceres têm-se esforçado por aprimorar algumas dessas premissas, como é disso exemplo a questão da definição (para muitos ambígua) de empresa social (sugerindo “características comuns”, já referidas supra), bem como a sua teia envolvente, nomeadamente a criação de regimes jurídicos específicos, os incentivos ao carácter social mediante a melhoria de acesso ao capital, a modernização do financiamento público, o aumento da visibilidade e confiança nestes “novos” mecanismos, como ainda a possibilidade das empresas sociais poderem, em situação de igualdade com outras “empresas”, ter acesso à contratação pública.

Em 2013, por via de REG. 346/2013³⁶⁸ o Parlamento Europeu, destaca as empresas sociais como “motores da mudança social, dando um contributo valioso para a concretização dos objectivos da Estratégia Europa 2020”³⁶⁹, considerando que estas são “operador[es] da economia social cujo objectivo principal, mais do que gerar lucros para os seus proprietários ou sócios, é ter uma incidência social. Opera no mercado fornecendo bens e serviços e utiliza os seus lucros essencialmente para atingir objectivos sociais. É gerida de forma responsável e transparente, nomeadamente através da participação de empregados, consumidores e outros interessados abrangidos pela sua actividade comercial.”³⁷⁰ Acrescenta ainda a importância do investimento social “através das soluções inovadoras que apresentam para problemas sociais”.

Em nosso entender, estes esforços por parte da UE não devem ser desperdiçados e, tendo-os por base, devemos transpôr para a nossa realidade “lufadas de ar fresco” como estas, não corroborando com um Portugal cada vez mais periférico, no plano europeu, designadamente ao nível das políticas económicas e sociais.

³⁶⁸ No referido Regulamento estipulam-se as regras aplicáveis aos fundos de empreendedorismo social em todos os Estados-Membros e as obrigações correspectivas dos gestores dos mesmos. Estes fundos visam financiar empresas sociais através de investimentos primários e apoiam organismos de investimento colectivo e os seus gestores. Porém não beneficiam “investimentos em empresas em carteira estabelecidas em países terceiros caracterizados pela inexistência de acordos de cooperação adequados entre autoridades competentes do Estado-Membro de origem de gestão do fundo de investimento (...) e cada um dos Estados-membros em que se pretende comercializar unidades de participação ou acções do fundo (...) ou pela falta de intercâmbio de informação em matéria fiscal”. Cf. REG. (UE), N. 346/2013 do Parlamento Europeu e do Conselho de 17.04.2013, relativo aos “Fundos Europeus de Empreendedorismo Social”, *JOUE*, L115/18, de 24.04.2013. p. 3.

³⁶⁹ *Idem.*, p. 1.

³⁷⁰ *Ibidem.*, p. 3.

2. Na esteira da mudança, trilhos para a empresa social em Portugal

2.1. Empresa social, uma organização da Economia Social (civil e/ou solidária)?

Ao longo do texto, temos vindo a observar uma clara tendência para caracterizar as empresas sociais, do ponto de vista das organizações, como escapando à teia do sector público, bem como à do sector privado. Verdade é que estas entidades têm como seu fim último, a realização de objectivos sociais, muito embora não escape aos olhares mais atentos, a necessidade de prossecução do lucro, mas com vista a ser reinvestido na própria organização ou transferido para entidades análogas de modo a proporcionar o seu desenvolvimento e autossustentabilidade. Desta forma, e atendendo ao já demonstrado supra, as empresas sociais têm uma natureza mista, acumulando características duplas, i.é., finalidades de cariz social e económico, na medida em que, embora exerçam uma actividade lucrativa, não visam com esta um retorno financeiro (maximização do lucro), mas sim um “retorno social”. Ou seja, mediante soluções económicas promovem as suas finalidades e missão social, satisfazendo necessidades de interesse geral³⁷¹.

Contudo, entre nós é possível verificar, mais uma vez, uma tendência para o afastamento das orientações comunitárias. Pois, partindo do princípio que o legislador nacional é um legislador atento, e atento que é olha em seu redor e busca as melhores estratégias para o desenvolvimento nacional, optou por conceder um estatuto à Economia Social (e Civil) pouco aberto ao modelo de inovação económica e social que hoje a Europa permite. Como vimos, no ano transacto foi entre nós, aprovada a LBES – Lei 30/2013, de 8 de Maio³⁷², porém tendo o legislador nacional conhecimento claro das também recentes

³⁷¹ Muito embora, “[n]ada impe[ça] que sejam apelidadas de “empresas de interesse público””, v. SHENGHUA, L. (2009), “Empresas Sociais – conceito, prática e estratégia para o seu fomento”, *Revista de Administração Pública de Macau*, Vol. XXII, 1.º, p. 101.

³⁷² Não obstante, a referida LBES é apenas “*um «molho de chaves» que vai abrindo um conjunto de «portas» que, depois, têm muito caminho para andar*”. Cf. PINTO, M.J.N. (2011), DAR I série N.º.51/XI/2 2011.02.12, p. 14, [em linha], [consult. em 14-07-2014], disponível em: <http://app.parlamento.pt/DARPages/DAR_FS.aspx?Tipo=DAR+I+s%C3%A9rie&tp=D&Numero=51&Legislatura=XI&SessaoLegislativa=2&Data=2011-02-12&Paginas=729&PagIni=0&PagFim=0&Observacoes=

orientações comunitárias, preferiu “fechar os olhos” e desconsiderar a inclusão da empresa social (não foi tipificada como uma entidade da Economia Social, tal como se retira da análise do art. 4.º da LBES). Destarte, a omissão da tipificação legal das empresas sociais vai em sentido inverso ao disposto nas als. b) e c) do art. 10.º, n.º 2 da referida LBES. Ora, se bem nos recordamos, ao longo do nosso percurso, fomos sempre ressaltando o elevado grau de autonomia e autossustentabilidade financeira das empresas sociais. Como tal, se atentarmos nas als. b) e c) do art. 10.º da referida lei, estas parecem apontar um último reduto, o que nos leva a crer que, não fosse o facto de não estarem ainda devidamente acomodadas no nosso ordenamento jurídico, poderiam (e deveriam) ter merecido abertura por parte do legislador nacional. Assim, embora careçam da referida tipificação e mereçam o devido reconhecimento por via de um regime jurídico próprio³⁷³, entendemos que encontram aqui a possibilidade de emergir brevemente como *entidades de (e para a) economia social* em geral.

2.2. A Empresa Social face à actual permeabilidade do Sector Empresarial Público

Tendo já apreendido a teia em que se desenvolve a empresa social, quer a nível das suas características, quer à relevância que lhe é atribuída pelas instâncias internacionais e europeias enquanto ferramenta de grande valia para acorrer a transformações sócio-económicas, urge destacar o papel destas face a um grande instrumento de política económica e social: o sector público empresarial.

Tal como temos vindo a referir, o projecto comunitário europeu introduziu desafios novos aos Estados que assumiam um modelo de Estado social e de bem-estar, tal como

&Suplemento=.&PagActual=7&PagGrupoActual=0&TipoLink=0&pagFinalDiarioSupl=&idpag=542413&idint=&iddeb=&idact=».

³⁷³ A favor de um regime jurídico próprio para as empresas sociais v. também “A Economia social é uma economia de partilha”, [em linha], [consult. em 30.01.2014], disponível em: <<http://www.ver.pt/print.aspx?id=1420&a=Inovacao>>; e ainda COUTO, M. (2012), Empresa social que regime jurídico?, *Impulso Positivo*, [em linha], [consult. em 21.01.2014], disponível em: <http://www.vda.pt/xms/files/Publicacoes/Artigo_MC__Empresa_Social_que_regime_juridico_Impulso_Positivo-Julho-Agosto2012-.pdf>.

vimos acima (Capítulo I, ponto 2.1.), designadamente a respeito da organização dos mercados - com vista a reduzir o monopólio de actividades que aos Estados cabia -, em busca da implementação de uma maior liberdade de iniciativa económica, assim como a harmonização da iniciativa económica com a abertura dos mercados e a compatibilização com as regras de concorrência. Assim, com a passagem para o modelo de Estado Regulador e a consequente inversão das políticas públicas a nível económico e social, foi necessário enveredar pela criação uma nova arquitectura para o modelo de Estado. Muito embora a tendência tenha sido ambivalente, na medida em que se privatizaram alguns dos serviços públicos económicos (designadamente as utilities, como disso são exemplos, as telecomunicações e as energias), também se emergiram novos modelos de gestão e mecanismos de mercado concorrencial entre os operadores, procedendo-se a uma “reconfiguração das responsabilidades públicas”³⁷⁴. Isto é, muitas das “tarefas e incumbências de carácter executivo e operacional migram para a esfera do mercado e das empresas, ocupando-se o Estado da função de assegurar ou de garantir que o funcionamento do Mercado e a atuação das empresas se desenvolvem (...) em conformidade com determinados objectivos e finalidades (de interesse público) previamente definidos”³⁷⁵, com o objectivo de garantir resultados.

De facto, o sector público empresarial constituiu uma esperança na medida em que visa solucionar os problemas levantados pela iniciativa económica pública (i.é., quando o Estado pretende actuar como prestador de bens e serviços públicos) e pela crise do Estado de bem-estar. O nosso sector público empresarial tem sofrido constantes mutações³⁷⁶, decorrentes da dimensão da crise económica e financeira e fruto da evolução da constituição económica, da legislação do direito económico que tem vindo a seguir uma tendência para a flexibilização das figuras empresariais públicas e de um progressivo recurso às regras de direito privado por parte dessas entidades. Assim, com vista a “criar instrumentos adequados para o tornar mais eficaz e mais apto a cumprir as suas missões de

³⁷⁴ A este respeito v. GONÇALVES, P. Costa (2013), *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Direito Público e Regulação 8, 1.ª Ed., Coimbra, Coimbra Editora, pp. 53-59.

³⁷⁵ *Idem.*, pp. 56-57.

³⁷⁶ v. FRANCO, A.S. (1991), *Finanças do Sector Publico. Introdução aos Subsectores Institucionais*, AAFDL, Lisboa, pp. 203 e ss. Atente-se às alterações legislativas em torno do mesmo, designadamente no DL n.º 260/76, de 8 de Abril (empresas públicas); DL n.º 300/2007, de 23 de Agosto (alterou o DL n.º 558/99, de 17 de Dezembro) relativa ao novo regime jurídico do sector público empresarial e Lei 58/98, de 18 de Agosto para as empresas municipais, intermunicipais e regionais.

optimização do bem-estar social geral”³⁷⁷, tem vindo a ser necessário repensar a sua estratégia de actuação, reforçar os mecanismos de controlo financeiro, assim como reflectir quanto à importância da sustentabilidade das empresas públicas, levando à necessidade de se aprimorar um *novo* regime do sector empresarial do Estado (DL n.º 133/2013, de 3 de outubro, adoptado ao abrigo da autorização parlamentar concedida pela Lei n.º 18/2013, de 18 de fevereiro)³⁷⁸. O referido diploma veio “o reforç[ar as] “condições de eficiência e eficácia, operacional e financeira” das entidades do SPE; a criação de mecanismos que contribuam para o controlo do endividamento do sector público, incluindo o reforço da monitorização; e o assegurar de “condições de sustentabilidade do setor público empresarial de modo a garantir a prestação do serviço público em condições adequadas”³⁷⁹. Porém, o sector empresarial do Estado degladia-se com a grande

³⁷⁷ LÉRIAS, A. Gervásio [et al.], (Org. Eduardo Paz Ferreira) (2000), *Estudos sobre o Novo Regime do Sector Empresarial do Estado*, Coimbra, Almedina, p. 5.

³⁷⁸ Este veio responder à grande dúvida do ponto de vista jurídico: qual o enquadramento que este merecia no seio do sector público. A este respeito v. ainda FERREIRA, E.P., OLIVEIRA, A. Perestrelo, FERRO, M. Sousa (2013), “O setor empresarial do Estado após a crise: reflexões sobre o Decreto-Lei n.º133/2013”, *Revista do Direito das Sociedades*, V, 3, pp. 465-486.

³⁷⁹ FERREIRA, E.P.; OLIVEIRA, A. Perestrelo; FERRO, M. Sousa (2013), “O setor empresarial do Estado após a crise: reflexões sobre o Decreto-Lei n.º133/2013”, *Revista do Direito das Sociedades*, V, 3, pp. 472-473. Neste, é também alargado o seu âmbito de aplicação, assim de acordo com o disposto nos arts. 1.º a 4.º, o actual regime passa a aplicar-se ao sector público empresarial, designadamente ao sector empresarial do Estado (que integra as empresas públicas e as empresas participadas) e também o sector empresarial local. De acordo com o disposto no n.º2 do art. 2.º do DL n.º133/2013, de 3 de outubro, “[o] sector empresarial do estado integra as empresas públicas e as empresas participadas”, assumindo-se estas como “motores de actuação” do sector. Assim, o sector empresarial público é constituído, por um lado, por empresas em que o Estado e/ou outras entidades públicas estaduais, podem exercer, isolada ou conjuntamente, de forma directa ou indirecta, uma influência dominante decorrente da detenção da maioria de capital ou dos direitos de voto, ou do direito de designar ou de destituir a maioria dos membros dos órgãos de administração ou fiscalização: denominadas por empresas públicas. Por outro lado, também as empresas participadas - empresas em que existe uma participação permanente do Estado, porém não reúnem os requisitos para deterem a denominação de empresas públicas -, constituem parte integrante do sector empresarial público. Pelo que se conclui que com o decurso do tempo estas mantêm o seu protagonismo, muito embora a sua autonomia esteja agora mais reduzida. Porém, continuam a ser alvo de reestruturação e de redefinição, designadamente a nível do âmbito conceptual. Note-se que no que tange à conceptualização das empresas públicas, a dificuldade parece ser já antiga, pelo que estas foram inicialmente definidas no âmbito do n.º1 do art. 1.º do DL 260/76, de 8 de Abril, como “empresas criadas pelo Estado, com capitais próprios ou fornecidas por outras entidades públicas para a exploração de actividades de natureza económica ou social, de acordo com o planeamento económico nacional, tendo em vista a construção de uma sociedade democrática e de uma economia socialista”, o que apontava para um regime marcadamente rígido. Porém, na tentativa de aproximar o conceito do apontado pelas Directivas Comunitárias - Directiva n.º 80/723/CEE, de 29 de Julho, alterada pela Directiva 93/84/CEE, de 30 de Setembro -, o novo regime jurídico do sector (DL n.º 558/99, de 17 de Dezembro), apontou um novo conceito de empresa pública. Todavia, trata-se de um conceito vasto, capaz de agrupar diferentes modalidades de empresa, ainda que o actual conceito de empresa pública obedeça essencialmente a dois critérios, designadamente de natureza formal e da natureza substancial. Isto é, a empresa pública constitui uma sociedade constituída de acordo com as leis comerciais e, para além disso, constituindo-se com base na influência dominante (resultante da detenção da maioria do capital, direitos de voto, direito de designar ou destituir membros dos órgãos de administração ou fiscalização) que o Estado ou outras entidades públicas estaduais possam exercer sobre a sua orientação e gestão. A este respeito v. ainda

dificuldade que é a concretização do equilíbrio entre o dever de prover o acesso aos bens essenciais e os limites decorrentes das restrições financeiras. Pelo que, tal como vimos supra, a tendência passa pela “*autorregulação privada publicamente regulada*”, ou seja, a separação e partilha das responsabilidades entre o Estado e os actores privados que se traduz numa “regulação jurídica com origem no Mercado (autorregulação privada) – baseada no contrato, o instrumento essencial de regulação de condutas e dos contactos que

RIBEIRO, M. Chantal, “As Empresas Públicas na Comunidade Económica Europeia”, *Revista de Direito e Economia*, Anos 90 a 93, pp. 439 e ss.; PINA, Carlos Costa (2000), *A Reforma do Regime das Empresas Públicas, o Direito Comunitário e o Direito da Concorrência*, in LÉRIAS, António Gervásio [et al.], (Org. Eduardo Paz Ferreira) (2000), *Estudos sobre o Novo Regime do Sector Empresarial do Estado*, Almedina, Coimbra, pp. 133-166; OTERO, Paulo (1998), *Vinculação e Liberdade de Conformação Jurídica do Sector Empresarial do Estado*, Coimbra, pp. 163 e ss.; QUADROS, Fausto de (2001), *Serviço Público e Direito Comunitário*, in Os caminhos da privatização da Administração Pública, IV Colóquio de Direito Administrativo, *Studia Iuridica* 60, Colloquia – 7, Coimbra Editora, pp. 292-299, e ainda MONCADA, Luis S. Cabral (1984), *A Empresa Pública e o seu Regime Jurídico, Aspectos Gerais*, Boletim da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, vol. I, pp. 565 e ss. Não obstante, o seu papel foi-se modificando designadamente i. pela evolução legislativa em torno da intervenção do Estado na economia, possibilitando algum afastamento do Estado das actividades empresariais, nomeadamente com a criação de instrumentos legislativos como o regime de alienação das participações do sector público (Lei n.º 71/88, de 24 de Maio); o regime da transformação das empresas em sociedades anónimas (Lei n.º 84/88, de 20 de Julho); a revisão constitucional de 89 que procedeu à alteração das normas relativas à organização económica, designadamente o art. 85.º, n.º1; a Lei-quadro das privatizações (Lei n.º 11/90, de 5 de Abril); a Lei de Acesso da iniciativa económica privada a certas actividades (Lei n.º 88-A/97, de 25 de Julho); ii. pela autonomização das empresas públicas face ao Estado, decorrente do movimento de privatizações, permitindo uma substituição da “interação fundamentada nos poderes de tutela pelo exercício de direitos de acionista (...) e favorecendo a autonomia e a responsabilização da gestão”, Cf. LÉRIAS, António Gervásio [et al.], (Org. Eduardo Paz Ferreira) (2000), *Estudos sobre o Novo Regime do Sector Empresarial do Estado*, Almedina, Coimbra, p.37. v. ainda OTERO, Paulo (2001), *Coordenadas Jurídicas da Privatização da Administração Pública*, in Os caminhos da privatização da Administração Pública, IV Colóquio de Direito Administrativo, *Studia Iuridica* 60, Colloquia – 7, Coimbra Editora, pp.31-57. Porém, o disposto neste novo regime estabelece para estas um quadro bastante mais rígido que o anterior, senão vejamos. De acordo com o preceituado nos termos dos arts 24.º e ss., é possível concluir-se pelo seguinte: i. as empresas públicas encontram-se obrigadas a obedecer às orientações estratégicas e sectoriais (art. 24.º); ii. relativamente à estrutura de governo societário, estipula uma separação de funções de fiscalização e administração, obrigações a observar pelo acionista e ainda a possibilidade de fazer funcionar em simultâneo a figura do administrador não executivo e do administrador executivo; iii. gozam de autonomia de gestão (art. 25.º e 30.º). Porém este novo regime estabelece a “redução desta autonomia (...) [que] sob o pretexto de razões legítimas relacionadas com o controlo dos gastos públicos, [implementa] soluções que (...) aniquilam a empresa pública”, na medida em que as sujeita a um apertado controlo financeiro pelo Tribunal de Contas e pela Inspeção Geral das Finanças. Desta forma, constituem-se “entrave[s] a uma actuação ágil, célere e flexível (...). Por outro lado, o visto do Tribunal de Contas (...), apresenta-se como um instrumento típico do Direito Financeiro que visa apurar não só da legalidade, mas também a existência de cabimento orçamental da despesa pública (...). [Pelo que] a extensão pelo Tribunal da sua fiscalização às empresas públicas constitui, afinal, a antecipação de um movimento mais geral de limitação das características empresariais das empresas públicas, através do progressivo desaparecimento da sua autonomia”; iv. Da análise dos arts. 11.º (exigência de autorizações governamentais para a aquisição e alienação de participações sociais), 25.º, n.º 5 e 37.º (exigência de autorizações a prestar pelo Ministro das Finanças em articulação com o ministro responsável pelo sector), 28.º (sujeição generalizada das receitas das empresas públicas ao princípio da unidade da tesouraria), conclui-se de acordo com o disposto em iii. que ficam prejudicadas a independência e a autonomia das empresas públicas, Cf. FERREIRA, E.P., OLIVEIRA, A. Perestrelo, FERRO, M. Sousa (2013), “O setor empresarial do Estado após a crise: reflexões sobre o Decreto-Lei n.º133/2013”, *Revista do Direito das Sociedades*, V, 3, pp. 478-479 e 480.

se efectuam no Mercado, entre empresas ou entre empresas e clientes – e uma regulação jurídica com origem no Estado (hétero-regulação pública)³⁸⁰. A ideia de que o Estado e/ou o sector empresarial do Estado deveria actuar de modo isolado mostra-se completamente ultrapassada, pese embora actualmente acresça a dificuldade de saber, com o devido rigor, quais as actividades que realmente se devem enquadrar no domínio do Estado e/ou no domínio Mercado³⁸¹. Porém, com vista a dar cumprimento ao objectivo, da “*presença selectiva e qualitativa*”³⁸² do Estado para a promoção do crescimento eficiente e da sustentabilidade, urge a necessidade de procurar figuras jurídicas alternativas e capazes de desenvolverem a “sua autonomia no espaço da Sociedade e do Mercado”³⁸³ e reinventar o “campo do *refinanciamento*”³⁸⁴.

Neste sentido, estamos em crer que, se devidamente acomodadas no nosso ordenamento jurídico, as *empresas sociais* poderiam ajudar como agentes de produção de resultados, dadas as suas características (já aludidas no Capítulo II, pontos 2.1. e 2.2.). Desde logo, estas i. perseguem essencialmente *objectivos sociais* alargados aos interesses gerais das comunidades locais ou de determinados grupos sociais, alguns deles “desfavorecidos”; ii. exercem predominante *actividades sem fins lucrativos*, sendo que os lucros que obtêm são essencialmente reinvestidos, não se procedendo à distribuição dos mesmos pelos respectivos proprietários e/ou accionistas; iii. em função das suas necessidades podem optar pela *escolha de uma ou várias formas jurídicas*; iv. enquanto agentes económicos produzem *bens e serviços* com uma vertente fortemente *social*, contribuindo para o *desenvolvimento e sustentabilidade económica, social e ambiental*, assim como para a promoção da *coesão social*; v. constituem entidades *independentes*, pelo que possuem um grande apoio que a nível da *co-decisão* e da *participação*. Por outro

³⁸⁰ Cf. GONÇALVES, P. Costa (2013), *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Direito Público e Regulação 8, 1.ª Ed., Coimbra, Coimbra Editora, p. 57.

³⁸¹ Atente-se ao exemplo dos Hospitais, S.A., hoje, EPE’s, cuja actividade era tradicionalmente prestada por entidades que se enquadravam no sector público administrativo e não no sector público empresarial. Sobre a questão da natureza empresarial das actividades económicas exercidas pelo Estado. v., WÜRDINGER, Hans (1976), “Poteri Pubblici ed Impresa”, *Rivista delle Società*, ano 21º, Novembro-Dezembro de 1976, pp. 1105 e ss. e ainda ABREU, Coutinho de (1999), *Da Empresarialidade (as empresas no direito)*, Reimpressão, Coimbra, Almedina.

³⁸² GRUPO DE TRABALHO INTERMINISTERIAL PARA A ANÁLISE E AVALIAÇÃO DA SITUAÇÃO E DAS PERSPECTIVAS DE EVOLUÇÃO DO SECTOR EMPRESARIAL DO ESTADO (1998), *Livro Branco do Sector Empresarial do Estado*, Ministério das Finanças, Lisboa, p. 147.

³⁸³ Cf. GONÇALVES, P. Costa (2013), *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Direito Público e Regulação 8, 1.ª Ed., Coimbra, Coimbra Editora, p. 57.

³⁸⁴ Cf. NABAIS, J.C.; SILVA, S. T. da (Coord.) (2011), *Sustentabilidade Fiscal em Tempos de Crise*, Coimbra, Almedina, p. 85. Nomeadamente, porque o sector público empresarial é também ele financiado pelos fundos inscritos no Orçamento de Estado.

lado, são autónomas do ponto de vista da governação, existindo para tal uma *democracia representativa ou aberta*.; vi. Na maioria dos casos constituem organizações *oriundas da sociedade civil*.; vii. quanto aos *meios de financiamento*, estas são dotadas de benefícios quanto ao acesso ao capital, de modo a incentivar o investimento de carácter social. Reclamam, no entanto, financiamento por meio de *capital híbrido*³⁸⁵, suportado por empréstimos perdoáveis, subsídios reembolsáveis, assim como subvenções potencialmente convertíveis em acordos de partilha de rendimentos e em acções da empresa. Poucos são ainda os instrumentos financeiros concebidos à medida das empresas sociais. Porém, começam a ser dados passos com vista a dinamizar formas de *investimento público de carácter social* – essencialmente fundos de investimento social, bolsa de valores sociais, fundos de filantropia de risco, consultoras no domínio do financiamento³⁸⁶ –, e não menos importantes *investimentos do sector financeiro*³⁸⁷.; viii. Podem as empresas sociais gozar de *benefícios fiscais* (sujeitos a avaliação: real êxito e os resultados gerados), podendo a “empresa” vir a gozar de isenção de tributação dos lucros que não são distribuídos, com vista a possibilitar a consolidação patrimonial das mesmas. ; ix. em matéria de *auxílios de estado*, “a actividade das empresas sociais é, muitas vezes, dificultada por disposições regulamentares”³⁸⁸. Porém, já existem isenções, capazes de estimular a inovação e a

³⁸⁵ O capital híbrido constitui um conglomerado de subvenções (doações, fundos de beneficência e subsídios públicos), capitais próprios e “capital alheio” (i.é., instrumentos de partilha de riscos e da dívida).

³⁸⁶ Solicitando-se a intervenção de todos os “dealers”, cujo papel é essencial para aproximar os possíveis investidores das empresas sociais, na medida em que prestam informações sobre fundos, aconselham e prestam assistência e ainda ajuda a reunir capital.

³⁸⁷ Como exemplos de algumas práticas a nível dos investimentos do sector financeiro podemos apontar: 1. as “social impact bonds” (i.é., mecanismos financeiros mediante os quais os investidores pagam para um conjunto de intervenções com vista a melhorar o resultado social, de interesse social e/ou financeiro de um comissário do governo. Podendo haver um reembolso do investimento acrescido de um rendimento para cobrir os riscos financeiros que correram se o resultado social melhorar ou a perda, caso o resultado social em nada melhore). Para maiores desenvolvimentos v. SOCIAL FINANCE (2009), Social Impact Bonds, Rethinking finance for social outcomes, [em linha], [consult. em 08.09.2014], disponível em:

«http://www.socialfinance.org.uk/wp-content/uploads/2014/07/SIB_report_web.pdf»; SOCIAL FINANCE (2011), A Technical Guide to commissioning Social Impact Bonds., [em linha], [consult. em 08.09.2014], disponível em: «<http://www.socialfinance.org.uk/wp-content/uploads/2014/07/Technical-Guide-to-Commissioning-Social-Impact-Bonds1.pdf>».; 2. *bancos comerciais com programas sociais*, como é o caso do “Banca Prossima”; 3. *bancos cooperativos* e 4. *bancos sociais* (tome-se o exemplo do “Triodos Banque”, que procura a compatibilização de um retorno financeiro e social).

³⁸⁸ Cf. CESE (2012), “Parecer sobre o tema «Empreendedorismo social e empresas sociais» (parecer exploratório)”, JOUE, 2012/C 24/01, de 28.01.2012, p.4, [em linha], [consult. em 21.11.2013], disponível em: «<http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/Parecer%20Empreendedorismo%20Social%20e%20Empresas%20Sociais.pdf>». Ao contrário do que acontece em matéria de auxílios de estado no que respeita ao sector empresarial do estado, em que as empresas públicas, gozam de um tratamento particular, muito embora o seu estatuto seja semelhante ao das empresas privadas. Apesar dos laços que ligam o Estado às suas empresas, designadamente a nível financeiro, estas encontram-se em igualdade de circunstâncias com as empresas privadas. A Directiva da Comissão n.º 80/723/CEE, JO L 195/35, de 29.07.1980, estabeleceu uma obrigação

criação de empresas, em matéria de apoio a pessoas portadoras de deficiências, apoio ao emprego e à formação. Contudo, tal como refere o Parecer CESE relativo ao tema do Empreendedorismo Social e Empresas Sociais, “a Comissão deveria considerar a possibilidade de alargar a isenção a todos os serviços sociais de interesse geral ou, (...) prever a isenção de notificação para todos os serviços públicos de pequena dimensão e para determinados serviços sociais.”³⁸⁹. Para além disso, podem também fomentar-se auxílios *minimis*³⁹⁰, nomeadamente às empresas sociais que se dedicam a serviços de inserção profissional. Por outro lado, importa também concluir que as empresas sociais promovem efectivamente a autonomia privada como ferramenta do Estado Social, desonerando o Estado (e o dinheiro dos contribuintes) da prossecução dos fins que encontram realização efectiva, plena e eficaz no interior de uma organização desligada da lógica estadual. Para além disso, são meios mais eficazes na prestação de *serviços de proximidade*, solucionando eficientemente os problemas concretos das comunidades locais, servindo inclusivamente como engenhos para a criação de emprego; promoverem o desenvolvimento da *consciência social e ambiental* e procurarem acima de tudo a autossustentabilidade.

Daqui se infere que, de modo a responder de forma eficiente e sustentável aos problemas socio-económicos que se avolumam com o devir do tempo e como forma de “protagonizar um envolvimento mais ambicioso no espaço social”³⁹¹, o Estado tem que garantir e equacionar a possibilidade de transferir parte das suas competências³⁹²,

relativamente à prestação de informação quanto às contas das empresas públicas, assim como a utilização de dinheiros públicos que a essas fossem afectos, de modo a distinguir o papel do Estado enquanto proprietário ou poder público. Esta regra visou a ressalva concorrência por meio da transparência a que estas ficam afectas, visando também uma gestão mais eficaz e responsável, exigindo-se independência de decisão e transparência nas relações financeiras com o Estado.

³⁸⁹ CESE (2012), “Parecer sobre o tema «Empreendedorismo social e empresas sociais» (parecer exploratório)”, *JOUE*, 2012/C 24/01, de 28.01.2012, [em linha], [consult. em 21.11.2013], disponível em: <<http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/Parecer%20Empreendedorismo%20Social%20e%20Empresas%20Sociais.pdf>>, p. 4.

³⁹⁰ Ancorado no REG. UE N.º 1407/2013, de 18 de dezembro, que estabelece a possibilidade de concessão de ajudas de reduzido valor, insusceptíveis de afectar, de modo significativo, o comércio e a concorrência a empresas de quase todos os sectores de actividade.

³⁹¹ Cf. GONÇALVES, P. Costa (2013), *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Direito Público e Regulação 8, 1.ª Ed., Coimbra, Coimbra Editora, p. 56.

³⁹² A este respeito v., ALBI, Emílio (2000), *Público y Privado, Un Acuerdo necesario*, Editorial Ariel, SA, Barcelona; BAUDEAU, Guy (1993), “Le Retour des Entreprises Publiques au Droit Prive”, *Revue de Droit Bancaire et de la Bourse*, n.º40, Novembro - Dezembro, pp. 230 e ss.; BILHIM, João (2000), “Reduzir o Insustentável Peso do Estado para Aumentar a leveza da Administração”, *Revista Portuguesa de Administração e Políticas Públicas*, n.º 1, pp. 145 e ss.; CARVALHO, Elisabete Reis de (2001), *Reengenharia na Administração Pública. A Procura de Novos Modelos de Gestão*, Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Lisboa; ESTORNINHO, M. J. (1999), *A fuga para*

nomeadamente de carácter operacional e executivo, para o âmbito do mercado, das empresas e mormente para o âmbito do sector da economia social. Ora, estamos em crer que só com a abertura do sector público a novos operadores (como a empresa social), capazes de servir melhor os interesses da sociedade, de modo a podermos acreditar na profícua sustentabilidade económica do sistema e remetendo para um plano residual a utilização dos impostos dos contribuintes (e, inclusivamente transformando o modelo de financiamento do Estado, num modelo misto, i.é., combinado entre a utilização de impostos e copagamentos, assentes na lógica do utilizador/pagador), ao invés de nos mantermos cépticos quanto às necessidades de reestruturação do Estado (Social)³⁹³.

3. Linhas de desenvolvimento estratégico da empresa social a nível nacional

“Uma coisa é temer que um bom sistema possa não conseguir perdurar; outra coisa muito diferente é perder completamente a fé nesse sistema.”³⁹⁴

Rumo ao progresso económico e social, pugnamos pela introdução de mecanismos inovadores - designadamente, as empresas sociais -, que confirmem coesão (social, económica e financeira) e sustentabilidade, mas que também apoiem, sem desresponsabilizar, o (pouco que resta do) Estado Social.

Apesar dos muitos projectos já desenvolvidos em Portugal, aos quais podemos aceder através de um simples “click”³⁹⁵, não deixa de ser curioso que todos eles se organizam, tal

o Direito Privado, Coimbra, Almedina; GIANNINI, M. Severo (1970), “Actividades Económicas Públicas y Formas Jurídicas Privadas”, *La Empresa Pública*, Studia Albornotiana, Real Colégio de Espanha, Madrid, pp. 101 e ss.; OTERO, Paulo (2000), *Coordenadas Jurídicas da Privatização da Administração Pública*, Os caminhos da privatização da Administração Pública, IV Colóquio de Direito Administrativo, Studia Iuridica 60, Colloquia – 7, Coimbra, Coimbra Editora.

³⁹³ No mesmo sentido v., D’ALTE, Sofia Tomé (2007), *A Nova Configuração do Sector Empresarial do Estado e a Empresarialização dos Serviços Públicos*, Almedina, Coimbra; e ainda FERREIRA, E.P., OLIVEIRA, A. Perestrelo, FERRO, Miguel Sousa (2013), “O setor empresarial do Estado após a crise: reflexões sobre o Decreto-Lei n.º133/2013”, *Revista do Direito das Sociedades*, V, 3, p. 486.

³⁹⁴ JUDT, T. (2010), *Um tratado sobre os nossos actuais descontentamentos*, (Trad. Marcelo Félix), Lisboa, Edições 70, p. 86.

como de resto acontece a nível internacional, e funcionam à mercê de uma realidade: a inexistência de um regime jurídico referente às empresas sociais. A opção da acomodação e reconhecimento das empresas sociais por via de um regime jurídico próprio, seria extremamente vantajosa, pois o conteúdo deste seria marcado por normas específicas o que lhes conferia a devida visibilidade e segurança jurídica, funcionando inclusivamente como um indicador de confiança para a sociedade em geral e essencialmente para potenciais investidores. E mais, adoptando um regime jurídico que merecesse toda a coerência, simplicidade, adequação e transparência possível, no plano internacional, ganharíamos uma visibilidade maior no domínio da economia social dado sermos apelidados, pelos nossos vizinhos europeus, como “vanguardistas” pois entre nós já figura uma Lei de Bases relativa à Economia Social³⁹⁶.

É nossa convicção que o documento que procedesse ao reconhecimento das empresas sociais, definindo para além do “o quê?”, também o “como?”, deveria deixar igualmente claros pontos tão relevantes quanto fundamentais, designadamente:

i. uma *definição precisa de empresa social (e âmbito de aplicação)*, que reúna as seguintes características: 1. perseguir primeiramente objectivos sociais (que satisfaçam interesses gerais da comunidade local e/ou de grupos “desfavorecidos”); 2. actividade de produção de bens ou serviços contínua; 3. elevado grau de autonomia (actuando como entidade independente, com forte peso de participação, co-decisão, governação e democracia³⁹⁷); 4. grau elevado de risco económico (pois a viabilidade financeira está

³⁹⁵ Veja-se a título de exemplo: *Banco de Inovação Social* ([em linha], [consult. em 30.07.2014], disponível em: [«http://bancodeinovacaosocial.pt/»](http://bancodeinovacaosocial.pt/)); projectos da *Action Tank Portugal* ([em linha], [consult. em 30.07.2014], disponível em: [«http://www.actiontankportugal.net/?page_id=150»](http://www.actiontankportugal.net/?page_id=150)); projectos apoiados pelo Banco Montepio Geral ([em linha], [consult. em 30.07.2014], disponível em: [«http://www.montepio.pt/SitePublico/pt_PT/institucional/responsabilidade-social/parcerias-projectos-apoia-dos.page»](http://www.montepio.pt/SitePublico/pt_PT/institucional/responsabilidade-social/parcerias-projectos-apoia-dos.page)); o projecto “*Social Spin*” ([em linha], [consult. em 30.07.2014], disponível em: [«http://spinlogic.porto.ucp.pt/artigos/26/socialspin-empresas-sociais/»](http://spinlogic.porto.ucp.pt/artigos/26/socialspin-empresas-sociais/)), entre outros.

³⁹⁶ Também em Espanha já existe uma Lei de Bases da Economia Social, v. *Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social*: [em linha], [consult. em 13.04.2014], disponível em:

[«http://www.boe.es/buscar/pdf/2011/BOE-A-2011-5708-consolidado.pdf»](http://www.boe.es/buscar/pdf/2011/BOE-A-2011-5708-consolidado.pdf). Aliás, entre nós foram erigidas críticas ao projecto de LBES, no sentido de prefigurar “*praticamente uma tradução da Lei espanhola, ainda para mais sendo esta reconhecida como uma lei com várias insuficiências e fragilidades e com múltiplas críticas (...)*”, Cf. ANIMAR (2012), Posição da ANIMAR sobre o projecto de “Lei de Bases da Economia Social”, p. 1., [em linha], [consult. em 03.04.2014], disponível em: [«http://www.animar-dl.pt/index/voz_animar/123a»](http://www.animar-dl.pt/index/voz_animar/123a).

³⁹⁷ A este respeito da democracia representativa ou aberta v., MOTHE, D. (2009), “Autogestão”, in DEFOURNY, J.; CATTANI, A.D.; LAVILLE, J-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série de Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, pp. 29-30.

dependente dos esforços empregues pelos trabalhadores/membros); 5. nível mínimo de remuneração dos trabalhadores/membros; 6. variedade de modelos ou formas jurídicas (entidades com ou sem fins lucrativos); 7. distribuição limitada de lucros (os lucros são principalmente reinvestidos, isto é, conforme a COM (2011) 682 final³⁹⁸, há uma “obrigação de destinar os lucros e excedentes de gestão ao desempenho das funções legais ou ao aumento do património mediante a sua afectação a um fundo indivisível entre os proprietários, tanto durante a vida da empresa como no caso da sua dissolução); 8. serem provenientes da sociedade civil ou a esta estarem associadas.³⁹⁹;

ii. mecanismos de *supervisão e coordenação institucional* adequada. Designadamente com o desenvolvimento, a nível autárquico, de grupos de trabalho capazes de chegar junto das populações locais e promoverem o desenvolvimento de estratégias de crescimento das empresas sociais, nomeadamente com a realização de estudos sociais e de mercado, com o objectivo de proporcionar eficientemente a coesão social e territorial;

iii. apontar *indicadores para avaliação do impacto social e da visibilidade das empresas sociais*, para posterior análise, nomeadamente para garantir a relação custo/benefício face aos possíveis apoios do Estado e mecanismos de financiamento. Assim como para aferição dos resultados sociais.;

iv. apontar *formas de financiamento*⁴⁰⁰, designadamente aproveitando medidas disponíveis a nível europeu e nacional (potenciando junto das instituições bancárias novos instrumentos de garantia de crédito – redes de garantias mutualistas, fundos públicos de garantia -, instrumentos de capitalização de investimentos de médio e longo prazo – fundos para a inovação social, fundos de capital de risco social -, desenvolvimento do microcrédito, empréstimos reembolsáveis, entre outros; promovendo também o “financiamento temático” de apoio a start up’s, i.e., em áreas específicas como o ambiente, o turismo, a juventude).;

³⁹⁸ COM (2011), Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao CESE e ao Comité das Regiões, “Iniciativa de Empreendedorismo Social - Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais”, *JO C*, de 31.07.2012, (2012/C 229/08), 682 final, p. 45.

³⁹⁹ Como bem se compreende, apontámos apenas as características base a identificar na definição de empresa social, sem com isto nos querermos substituir ao legislador. Em nosso entender, cada uma destas merece ser dissecada, em artigos próprios, no texto do respectivo regime jurídico.

⁴⁰⁰ A este respeito v. mais desenvolvimentos no ponto 2.2. do presente Capítulo.

v. fazer referência ao *estatuto fiscal* destas entidades de interesse geral (salvaguardando algumas isenções, apoiando a capitalização destas empresas e facilitando a participação das partes interessadas).

Por outro lado, para que o sector das “empresas sociais” cresça, é necessário procurar envolver a sociedade, promovendo uma cultura social desperta aos negócios sociais. O desenvolvimento destes deve, tal como já referimos, ser incentivado pelos poderes públicos, ademais porque para o Estado podem também surgir benefícios decorrentes do desenvolvimento deste sector. Podem os negócios sociais ser replicados e, por isso, adoptarem-se estratégias de negócio já existentes, assim para potenciar o seu crescimento é fundamental o estabelecimento de “*redes de colaboração solidária*”⁴⁰¹, pois estas “remontam, de maneira solidária e ecológica, as cadeias produtivas, para assegurar o bem-viver de todos. (...) produzindo-se, nas redes, tudo o que elas ainda consomem do mercado capitalista; (...) corrigindo-se fluxos de valores; (...) gerando-se novos postos de trabalho e distribuindo-se renda; (...) garantindo-se o exercício das liberdades públicas e privadas.”⁴⁰². E estas redes de colaboração devem começar em casa, isto é, a nível local, mediante as denominadas “*redes locais* (...) estrategicamente organizadas, (...) operam no sentido de atender a demandas imediatas da população por trabalho, melhoria no consumo, educação, reafirmação da dignidade humana e do seu direito ao bem-viver, ao mesmo tempo em que combatem as estruturas de exploração e dominação responsáveis pela pobreza e exclusão. (...)”⁴⁰³. Assim, fomentando uma cultura de partilha e intercâmbio de boas práticas a nível das economias de escala, promove-se “um desenvolvimento ecologicamente sustentável, socialmente justo e economicamente viável.”⁴⁰⁴

Tal como já observamos, o Estado tem um papel preponderante no apoio às empresas sociais, não só pelo desenvolvimento de políticas inclusivas a nível económico e social,

⁴⁰¹ v. mais em MANCE, E.A. (2009), “Redes de Colaboração Solidária”, in DEFOURNY, J.; CATTANI, A.D.; LAVILLE, J-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série de Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, pp. 278-233 e FONTES, B. e PORTUGAL, S. (2009), “Redes Sociais”, in DEFOURNY, J.; CATTANI, A.D.; LAVILLE, J-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série de Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, pp. 284-288.

⁴⁰² MANCE, E.A. (2009), “Redes de Colaboração Solidária”, in DEFOURNY, J.; CATTANI, A.D.; LAVILLE, J-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série de Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, p. 279.

⁴⁰³ *Idem.*, p. 281.

⁴⁰⁴ *Ibidem.*, p. 281.

como também ao nível da concepção de *estratégias microeconómicas* para o crescimento das mesmas. Todavia, é premente pensar e apoiar medidas, que já vão merecendo o apoio europeu⁴⁰⁵, como seja a reformulação ao nível da contratação pública, contando com a possibilidade das empresas sociais concorrerem no mercado em situação de igualdade com outros actores, potenciando que a contratação pública sirva “como instrumento de realização das mais variadas políticas públicas, nomeadamente ambientais e sociais.”⁴⁰⁶

Assim, na sequência da nossa proposta para a execução de um regime jurídico dirigido às empresas sociais, consideramos ser premente pensar uma alteração da legislação a nível da contratação pública que passe pela introdução de critérios para uma contratação pública “amiga” da vertente social e ambiental – “*Green Public Procurement*”⁴⁰⁷. E note-se que esta questão já não é nova, ademais também o TJUE⁴⁰⁸ já reconheceu a necessidade de introduzir *critérios sociais, ambientais* e também “*mecanismos de prevenção do desperdício e da corrupção*”⁴⁰⁹ no âmbito dos critérios de adjudicação dos concursos

⁴⁰⁵ A este respeito v., INT/570, JO C 318 de 29.10.2011, p. 113 e CESE (2012), “Parecer sobre o tema «Empreendedorismo social e empresas sociais» (parecer exploratório)”, *JOUE*, 2012/C 24/01, de 28.01.2012, [em linha], [consult. em 21.11.2013], disponível em: <<http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/Parecer%20Empreendedorismo%20Social%20e%20Empresas%20Sociais.pdf>>, p. 4.

⁴⁰⁶ Cf. ESTORNINHO, M.J. (2012), *Green Public Procurement: Por uma contratação pública sustentável*, p. 1, [em linha], [consult. em 12.05.2014], disponível em: <http://www.icjp.pt/sites/default/files/media/texto_prof_a_mje.pdf>.

⁴⁰⁷ v. COM (2008), Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao CESE e ao Comité das Regiões, *Contratos públicos para um ambiente melhor*, JO C, de 24.07.2008, 400 final [em linha], [consult. em 08.04.2014], disponível em: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0400&from=EN>> e COM (2011), *Green Paper on the modernisation of EU public procurement policy, Towards a more efficient European Procurement Market*, JO C, de 27.01.2011, 15 final, [em linha], [consult. em 08.04.2014], disponível em: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0015:FIN:EN:PDF>>

⁴⁰⁸ v. jurisprudência do TJUE sobre esta matéria: Ac. Beentjes, de 20 de Setembro de 1988, (P.31/1987), [em linha], [consult. em 12.06.2014], disponível em: <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30d646aa05cc9a8c407c98ccc2f51bb06afc.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuOahz0?text=&docid=95121&pageIndex=0&doclang=pt&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=410706>>; Ac. Comissão/França, de 26 de Setembro de 2000, (P. C-225/1998), [em linha], [consult. em 12.06.2014], disponível em: <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=45685&pageIndex=0&doclang=pt&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=410706>> e ainda Acórdão do TJUE, *Concordia Bus*, de 17 de Dezembro de 2002 (Proc. C-513/99), [em linha], [consult. em 12.06.2014], disponível em: <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=47670&pageIndex=0&doclang=pt&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=410706>>.

⁴⁰⁹ Cf. ESTORNINHO, M.J. (2012), *Green Public Procurement: Por uma contratação pública sustentável*, p. 5., [em linha], [consult. em 15.05.2014], disponível em: <http://www.icjp.pt/sites/default/files/media/texto_prof_a_mje.pdf>. A este respeito v. ainda: COM (2001), Comunicação Interpretativa da Comissão sobre o direito comunitário aplicável aos contratos públicos e as possibilidades de integrar considerações ambientais nos contratos públicos, JO C, de 04.07.2001, 274 final, [em linha], [consult. em 22.06.2014], disponível em: <<http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/juri/20030512/010274PT.pdf>>; v. também COM (2001), Comunicação Interpretativa da Comissão, sobre o direito comunitário aplicável aos contratos públicos e as possibilidades de integração de aspectos sociais nesses contratos, JO C, de 15.10.2001, 566 final, [em linha], [consult. em 22.06.2014], disponível em:

públicos. Deste modo, em nosso entender, é necessária integração dos referidos critérios sociais⁴¹⁰ (ou mesmo “*Community Benefit Clauses*”⁴¹¹, à semelhança do que acontece na Escócia) e ambientais adequados, assim como definir limiares de capacidades adequadas, reduzir encargos administrativos com os concursos (incluindo a utilização de documentação padronizada), designadamente aumentando a comunicação com o mercado mediante a publicação de planos de compra de longo prazo. A possibilidade de alargar a contratação à inovação social, constitui inclusivamente um incentivo e atribui ainda mais responsabilidade às empresas sociais, na medida em que estas, em igualdade de circunstâncias que estão com as empresas convencionais, também se encontram numa situação de concorrência efectiva e, desse modo, têm que prestar uma resposta igualmente eficiente, com vista a garantir tal concorrência.

«<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0566:FIN:EN:PDF>».

⁴¹⁰ A respeito da introdução de critérios sociais em matéria de contratação pública: v., [em linha], [consult. em 13.04.2014], disponível em: «<http://www.landmark-project.eu/pt/o-projeto-landmark-em-acao/concur-sos-historias-de-sucesso/>» e «http://www.landmark-project.eu/fileadmin/files/en/LANDMARK_Success_Stories_2014_-_eng_01.pdf». Estes critérios sociais são designadamente a obrigação de garantir emprego grupos determinados de indivíduos, combate ao desemprego, combate ao desemprego, a promoção da igualdade de sexo, favorecimento da reinserção social, entre outros. v. também: BUYING SOCIAL – A GUIDE TO TAKING ACCOUNT OF SOCIAL CONSIDERATIONS IN PUBLIC PROCUREMENT, SEC (2010) 1258., [em linha], [consult. em 04.05.2014], disponível em: «<http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=6457&langId=en>».

⁴¹¹ As *Community Benefit Clauses*, “provides a method of including social and economic matters in contracts for the supply of goods, services or works that do not conventionally have these requirements as defined or measured outcomes. Therefore, there is need for new and innovative ideas regarding the ways in which social requirements can be inserted into contract specifications while ensuring value for money in their delivery”, v. MACFARLANE, R.; COOK, M. (2008), *Community Benefits in Public Procurement, A Report Demonstrating the Methodology for Including Targeted Recruitment and Training Clauses in Public Sector Contracts*, The Scottish Government, Edinburg, p. 7, [em linha], [consult. em 21.05.2014], disponível em: «<http://www.scotland.gov.uk/Resource/Doc/212427/0056513.pdf>».

CONCLUSÕES

A vivermos no rescaldo de uma situação de crise, que se estende do sector económico ao sector social, são essencialmente os valores que decorrem das práticas de governação dos Estados e das próprias empresas que são postos à prova e denotam a debilidade dos princípios tidos como indiscutíveis e estruturantes na própria organização do Estado, bem como da economia de mercado. Este paradigma remete para a necessidade de mudança das linhas orientadoras, sejam elas princípios ou práticas, de forma a permitir uma evolução sustentável e a impedir um novo contágio.

Aqui chegados ganha particular relevo tomar em atenção quais os caminhos dessa mudança. Ao longo do nosso trabalho, traçamos um caminho que parte do direito europeu e que permite concluir que na Europa a evolução das matérias sociais se desenvolveram tardiamente, designadamente no campo da Economia Social. Com a introdução do Tratado de Lisboa, julgou-se ver verdadeiramente reforçado o paradigma dos direitos sociais, designadamente quanto às matérias relativas ao emprego e políticas sociais (*stricto sensu*)... Porém, as alterações não se revelaram tão profundas, pelo que de modo a sarar algumas feridas, a UE optou por fazer múltiplos investimentos no quadro das políticas sociais, com a aprovação de instrumentos que se previam capazes de promover o desenvolvimento económico e social e voltar a alicerçar o MSE. Todavia, as feridas teimaram em não sarar... Deste modo, a “fechar a porta” da EL, foi implementada a estratégia E2020. Esta última surgiu num plano temporal distinto da anterior e quase no rescaldo da crise económico-financeira. Detendo a sua atenção num quadro orientado para a promoção do crescimento (inteligente, sustentável, inclusivo), prevendo um sistema de governação mais forte e eficaz, capaz de utilizar todos os instrumentos existentes na execução dos seus objectivos, para além introduzir uma maior seletividade de estratégias com vista a dar robustez ao MSE. Este último, é actualmente não mais do que o esforço conjunto, interventivo e empreendedor dos EM em colaboração com as instâncias europeias, no sentido de juntos encontrarem soluções sustentáveis e não comprometedoras do desenvolvimento de um *melhor espaço europeu* e que, por sua vez, possibilitem desenvolver *modelos e práticas Estaduais mais aptas, sustentáveis e eficientes*.

A nova roupagem do modelo de Estado – “Estado Regulador e de Garantia”⁴¹² – mais garantístico e menos prestador (desintervenção do estado em sectores de actividade antes indissociáveis do sector público), convoca um maior envolvimento dos outros sectores (privado e social), assim como da sociedade civil, consentâneo com a sua necessidade de encontrar soluções de governação colaborativa. Desta forma, ganha nova expressão o sector da economia social pois, tal como vimos, este articula na perfeição os desígnios da política económica, social (e de emprego), respondendo com eficácia aos novos riscos sociais com os quais a sociedade civil contemporânea se defronta e daqui se colhem exemplos de boas práticas.

Assim, da análise que fazemos em torno do sector da Economia Social em Portugal, é possível reter que o seu peso e papel fundamental no seio da nossa sociedade, esteve durante longas décadas na penumbra, não sendo efectivamente reconhecido o seu devido valor, renascendo agora como fénix. Porém, estamos em crer que talvez apenas como último escape e na senda da ineficiência das políticas de crescimento económico e social.

O seu processo de reconhecimento começou verdadeiramente a dar os seus primeiros passos com o Projecto de Lei n.º 68/XII – Lei de Bases da Economia Social, que viria a vingar com a publicação no ano transacto da Lei de Bases da Economia Social (Lei n.º30/2013, de 8 de Maio). Ainda assim a mesma comporta algumas deficiências e omissões, como notámos ao longo do nosso percurso, nomeadamente quanto ao enquadramento da Economia Social e ao facto da presente lei omitir a figura da empresa social.

Prima facie, ressaltámos que a indefinição do conceito de Economia Social, durante anos, contribuiu para a sua falta de visibilidade e conseqüente desvalorização. Porém, o conceito que surge, merece alguns reparos e na senda do que nos é trazido por NAMORADO⁴¹³, tecemos algumas considerações. Considerarmos que não tem que existir uma identificação precisa do sector da Economia Social com o sector cooperativo e social, havendo assim entidades que estão fora do sector cooperativo e social, mas que integram a Economia Social; além de que, todas as entidades que compõem a Economia Social são passíveis de

⁴¹² Cf. GONÇALVES, P. Costa (2013), *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Direito Público e Regulação 8, 1.ª Ed., Coimbra, Coimbra Editora, p. 44.

⁴¹³ NAMORADO, R. (2007), “Renovar os quadros jurídicos da Economia Social?”, *Oficina do Centro de Estudos Sociais*, n.º 293, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, pp. 10-11.

ter um fundo económico e social desde que sirvam os objectivos sociais de interesse geral. Pelo que, o retorno que estas entidades procuram, não passa pela maximização do lucro mas sim a pela maximização da qualidade dos serviços prestados, o cumprimento dos objectivos de interesse geral e/ou de natureza social, e/ou o próprio reinvestimento. Assim, identificamos o sector da Economia Social, como um sector alternativo e/ou complementar face aos modos mais tradicionais de estar na economia (público e privado), ocupando uma posição crescente a nível económico e social, na medida em que para além do destaque que merece no domínio económico, é promotor da coesão, do diálogo e da pacificação social. Sendo possível concluir que se mostra cada vez mais aberto ao mercado, às preocupações decorrentes do património, ambiente, preservação dos espaços rurais, turismo e serviços de proximidade, face à tendência de desenvolvimento do seu lado mais económico: encarando o lucro como meio para atingir os seus verdadeiros fins (objectivos sociais), mas sem perder o carácter social. Neste sentido, convocamos também a figura da Economia Solidária, como um “subsector-piloto e inovador dentro d[a economia social que faz] uma caminhada que vai do social para o económico”⁴¹⁴ podendo, como vimos, desempenhar um papel auxiliar. Pois, ao fazer convergir forças de várias naturezas, convoca vectores como a promoção de actividades colectivas de proximidade, cujo grande objectivo passa pelo desenvolvimento da cooperação, da reciprocidade e essencialmente do ganho colectivo face ao ganho material e individual, perfeitamente conciliáveis com os que guiam a economia social. É nossa convicção que o desenvolvimento conjunto destas duas formas de estar na economia contribuirá para um reforço do peso da Economia Social e para o cumprimento mais eficaz das tarefas agora lhe surgem. Assim, e tal como afirma ESTIVIL, é necessário “...adaptar y transformar los viejos principios y el patrimonio histórico de la economía social en conceptos estratégicos que vuelvan a darle coherencia unificadora frente a la resolución de las nuevas necesidades de protección social, civil, ecológica y territorial (“la reciprocidad interesada”, participación partenarial, calidad de sus servicios y prestaciones,etc.) y en la lucha contra la pobreza y la exclusión”⁴¹⁵.

⁴¹⁴ AMARO, R. Roque (2005), “Toda a economia deveria ser solidária”, *Pessoas e Lugares, Jornal de Animação da Rede Portuguesa LEADER*, II Série, n.º 31, Julho/Agosto 2005, p. 5.

⁴¹⁵ ESTIVIL, Jordi (2007), “A economia social e o mutualismo ao longo do tempo. Desafios y vuelos”, *Economia social - contributos para repensar o papel das organizações mutualistas, Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto: Sociologia*, Vol. 7/8, 1.º, p. 375, [em linha], [consult. em 05.03.2014], disponível em: <<http://ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/5526.pdf>>.

Quanto ao segundo, fazemos o derradeiro repto de que acreditamos ser a empresa social, uma figura incontornável das transformações que marcarão a economia e as políticas públicas e sociais para as vindouras décadas. Assim, traçadas que foram as suas características ao longo do Capítulo II, ponto 2, percebemos que só podem ir certas as recomendações europeias quando se referem às empresas sociais como “motores da mudança social”⁴¹⁶. Na verdade, estas convocam a nossa consciência ética e social pois, tal como decorre da experiência internacional, desempenham um papel fundamental na integração sócio-profissional de indivíduos e grupos que se encontram muitas das vezes à margem. Por outro lado, proporcionam aquilo que é designado por “*capabilities approach*”⁴¹⁷, i.é., o desenvolvimento da integração social, com base nas capacidades, dotes e conhecimentos de cada um. Ou seja, realizam a capacitação individual mediante a responsabilidade social⁴¹⁸. Para além disso, as suas atractivas características permitem a conjugação da solidariedade com a rentabilidade, e dessa forma são óptimas aleadas na produção e desenvolvimento sustentável, além de potenciarem a responsabilidade social empresarial e o desenvolvimento da cidadania activa e pró-activa.

Como vimos, esta inovadora e inteligente figura é passível de se substituir ao Estado em a algumas tarefas de prestação (deixando de pesar na sua esfera), libertando-o. I.é., contribuindo quer para a redução do peso do Estado, quer para promoção e desenvolvimento dos valores e deveres sociais, de modo a garantir a coesão social. Tendo em conta as considerações que tecemos relativamente à nova roupagem do Estado – Estado Regulador e Garantia -, a este incumbe um distinto modo de *operar* (desenvolvendo a contratualização de serviços; fragmentação da estrutura administrativa; substituição da estrutura hierárquica em novos modelos de coordenação assentes em contratos (com o objectivo de diminuir custos e aumentar a responsabilidade e qualidade) e de *executar*,

⁴¹⁶ REG. (UE), N. 346/2013 do Parlamento Europeu e do Conselho de 17.04.2013, relativo aos “Fundos Europeus de Empreendedorismo Social”, *JOUE* L115/18 de 24.04.2013, p. 1.

⁴¹⁷ BEGG, I.; BERGHMAN, J.; CHASSARD, Y. (2001), *Social Exclusion and Social Protection in the European Union: Policy Issues and Proposals for the Future Role of the EU*, London, South Bank University.

⁴¹⁸ v. GLOBAL REPORTING INICIATIVE (2014), *GRI G4 Guidelines and ISO 26000:2010, How to use the GRI G4 Guidelines and ISO 26000 in conjunction*, ISO, [em linha], [consult. em 18.07.2014], disponível em: <http://www.iso.org/iso/iso-gri-26000_2014-01-28.pdf>.

abrindo o mercado concorrencial a diversos operadores⁴¹⁹, nomeadamente fazendo participar o sector privado e o sector da economia social, promovendo-se assim a concorrência, a eficiência e, conseqüentemente, o aumento do bem-estar social. Actualmente, as grandes preocupações do Estado deverão versar sobre três pontos essenciais: 1. encontrar-se nas novas formas de gestão (*new public management* - que privilegia o *desempenho* baseado na *economia, eficácia e eficiência*); 2. procurar mecanismos profícuos que permitam a sua sustentabilidade económica e fiscal, e por último, 3. saber a quem não pode faltar, garantindo a todos os cidadãos o acesso às prestações sociais básicas e serviços de interesse geral. Ou seja, ao invés de se esperar do Estado uma função totalmente prestadora, espera-se sim uma função mais garantidora e inclusiva, mais capaz e eficiente. Saindo mais desonerado, na medida em que passa a usufruir de uma governação partilhada, sendo quase irrelevante a natureza jurídico-institucional do operador prestador do serviço mas, relevante sim a garantia por parte do Estado que a todos os cidadãos são garantidos os bens essenciais, ficando na disponibilidade de cada cidadão a escolha do sector e serviço que melhor é capaz de satisfazer as suas expectativas e necessidades. Estamos em crer que para o auxiliar no cumprir dos seus objectivos de coesão económica e social e alicerçar a tão desejada “sustentabilidade fiscal”⁴²⁰, o Estado necessita de conceder um verdadeiro espaço ao sector da economia social, acomodar no seu ordenamento jurídico figuras jurídicas inovadoras, capazes mudar dinâmicas e implementar soluções viáveis (como é disso exemplo a empresa social) e, por último, reinventar os seus esquemas de refinanciamento, numa altura em que os recursos económicos escasseiam.

Em síntese, percebemos que as tendências que presidem ao desenvolvimento da forma moderna de sociedade, têm todas no seu centro a predominância do mercado, contudo esta tendência tem inúmeras implicações (reais) na própria organização social. Incumbe ao Estado, a toda a sociedade e aos seus membros, um papel fundamental marcado pela interdependência no combate às injustiças sociais e no desenvolvimento de estratégias sustentáveis de crescimento económico, social e ecológico, com vista a assim

⁴¹⁹ Muito embora seja de ressaltar que, nas áreas marcadas por um forte carácter social, as regras da concorrência não devem ser um fim em si mesmo, mas antes um mecanismo capaz de promover a competitividade, tendo no horizonte a sustentabilidade económica do sistema.

⁴²⁰ A este respeito v., NABAIS, J.C.; SILVA, S. T. (Coord.) (2011), *Sustentabilidade Fiscal em Tempos de Crise*, Coimbra, Almedina.

proporcionarmos um maior enriquecimento social e o melhor bem-estar de todos. Ao optarmos navegar por estes trilhos, estamos convictos que o repto lançado, à necessidade de maior abertura ao sector da economia social e à possível acomodação da empresa social no nosso ordenamento jurídico, será certamente entendido como um contributo para fazermos deste nosso Estado um lugar melhor.

BIBLIOGRAFIA

ABREU, Coutinho de (1999), *Da Empresarialidade (as empresas no direito)*, Reimpressão, Coimbra, Almedina.

ALBI, Emílio (2000), *Público y Privado, Un Acuerdo necessário*, Editorial Ariel, SA, Barcelona.

ALMEIDA, V. (2011), *As Instituições Particulares de Solidariedade Social: Governação e Terceiro Sector*, CES: Conhecimentos e Instituições, Coimbra, Almedina.

ALTER, S.K. (2002), *Case studies in social enterprise: Counterpart international's experience*, Washington, D.C., Counterpart International.

AMARO, R. Roque; MADELINO, F. (2004), “Economia Solidária? Contributos para um conceito”, Ed. Projecto «CORES» (MAC/3.1./C24), Iniciativa Comunitária INTERREG-III B, Funchal.

AMARO, R. Roque (2005), “Toda a economia deveria ser solidária”, *Pessoas e Lugares, Jornal de Animação da Rede Portuguesa LEADER*, II Série, n.º 31, Julho/Agosto 2005.

ANDRADE, A.M.; FRANCO, R.C. (2007), *Economia do Conhecimento e Organizações Sem Fins Lucrativos*, Sociedade Portuguesa de Inovação, Príncipe Editora.

ANDRADE, J.C. Vieira de (2010), *Lições de Direito Administrativo*, Coimbra, Imprensa da Universidade de Coimbra.

BACQ, S.; JANSENN, F. (2011), “The multiple faces of social entrepreneurship: a review of definitional issues based on geographical and thematic criteria”, *Entrepreneurship and Regional Development*, 23 (5–6), pp. 373–403.

BAUDEAU, Guy (1993), “Le Retour des Entreprises Publiques au Droit Prive”, *Revue de Droit Bancaire et de la Bourse*, n.º40, Novembro –Dezembro, pp. 230 e ss.

BARROS, C.; PESTANA, S.; GOMES, J.C. (1997), *As Instituições não lucrativas e a acção social em Portugal*, Lisboa, Editora Vulgata.

BATJARGAL, B.; LIU, M. (2004), “Entrepreneurs Access to Private Equity in China: The Role of Social Capital”, *Organization Science*, 15 (2), pp. 159-172.

BEGG, I.; BERGHMAN, J.; CHASSARD, Y. (2001), *Social Exclusion and Social Protection in the European Union: Policy Issues and Proposals for the Future Role of the EU*, London, South Bank University.

BEGG, I. (2003), “Do We Really Need a Lisbon Strategy”, *Intereconomics*, Março/Abril, pp. 56-60.

BILHIM, J. (2000), “Reduzir o Insustentável Peso do Estado para Aumentar a leveza da Administração”, *Revista Portuguesa de Administração e Políticas Públicas*, n.º 1, pp.145 e ss.

BIRKHÖLZER, K. (2001), “Germany”, in DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. (Eds.) (2001), *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, WP no. 08/01, EMES European Research Network.

BLANPAIN, R.; JAVILLIER, J.C. (1995), *Droit du travail communautaire*, 2.^a Ed., Paris.

BODE, I.; EVERS, A.; SCHULZ, A. (2002), “Work Integration Social Enterprises in Germany”, WP 04/02, *EMES European Research Network*.

BOLEGO, G. (2006), “I rapporti di lavoro dei soci di cooperativa sociale”, *Impresa Sociale*, 4.

BORZAGA, C.; SANTUARI, A. (Eds.) (1998), *Social enterprises and the new employment in Europe*, Trento, Italy, University of Trento.

BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (Eds.) (2001), *The emergence of social enterprise*, New York, Routledge.

BORZAGA, C.; IANES, I. (2006), *L'economia della solidarietà. Storia e prospettive della cooperazione sociale*, Roma, Donzelli Editore.

BOULIANNE, M. *et al.* (2003), “Économie solidaire et mondialisation”, *Revue du MAUSS*, nº 21, 1er semestre, pp. 47-54.

CANOTILHO, J.J.G.; MOREIRA, V. (2007), *Constituição da República Portuguesa Anotada*, Vol. I, arts. 1.º a 107.º, Coimbra, Coimbra Editora.

CARVALHO, Elisabete Reis de (2001), *Reengenharia na Administração Pública. A Procura de Novos Modelos de Gestão*, Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Lisboa.

CASTELLS, M.; HIMANEN, P. (2007), *O Bem-Estar da Nação, A Sociedade da Informação e o Estado-Providência, A Sociedade da Informação e o Estado-Providência – O Modelo Finlandês*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.

CATARINO, A. (1998), “Mercado social de emprego, Esboço de introdução conceptual”, *Sociedade e Trabalho*, 2, pp. 6-12.

CATTANI, A. D. (Org.) (2003), *A outra Economia*, Porto Alegre, Veraz Editores.

CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série Políticas Sociais, CES, Almedina.

CENTENO, L.G.; ABRANTES, C. (2000), *Identificação de potenciais nichos de mercado e jazidas de emprego*, Lisboa, MTS, OEFP, estudos nº 30.

CHAVES, R. (1998), “La Economía Social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica”, *CIRIEC – España*, no. 33, pp. 115-140.

CIRIEC (2000), *The Enterprises and Organizations of the Third System: A strategic challenge for employment*, Direcção Geral V da Comissão Europeia, Liège.

COM (2011), Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao CESE e ao Comité das Regiões, *Acto para o Mercado Único, Doze alavancas para estimular o crescimento e reforçar a confiança mútua, «Juntos para um novo crescimento»*, JO C, de 13.04.2011, 206 final.

COM (2011), Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao CESE e ao Comité das Regiões, “Iniciativa de Empreendedorismo Social - Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais”, JO C, de 31.07.2012, (2012/C 229/08), 682 final.

COM (2010), Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao CESE e ao Comité das Regiões, *Um Acto para o Mercado Único Para uma economia social de mercado altamente competitiva 50 propostas para, juntos, melhor trabalhar, empreender e fazer comércio*, JO C, de 27.10.2010, 608 final.

COMISSÃO EUROPEIA (2010), *Europa 2020 – Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo*.

CONSELHO EUROPEU (2010), *Conclusões do Conselho Europeu da Primavera*, 25 e 26 de Março de 2010, Bruxelas.

COUTINHO, M.M. (2003), *Economia Social em Portugal, A Emergência do Terceiro Sector na Política Social*, CPIHTS/APSS.

CORRAGIO, J. (2002), “Distintos conceitos para o entendimento da Economia Solidária”, *Bahia Análise & Dados*, Salvador - Bahia, v. 12, n. 01, pp. 35-47.

CSABA, L. (2005), “Poetry and Reality about the future of the Union: Reflections on the Dimensions and Nature of the Re-launch of the Lisbon Strategy”, *Intereconomics*, Março/Abril, pp. 61-65.

D’ALTE, Sofia Tomé (2007), *A Nova Configuração do Sector Empresarial do Estado e a Empresarialização dos Serviços Públicos*, Coimbra, Almedina.

DELESPESE, J. (1997), “La société à finalité sociale: quoi de neuf”, *Supplément à Traverses n.º 4*.

DELM, J. (2000), “Regionen im Umbruch, Lokale Arbeitsmarktpolitik im europäischen Vergleich, Regionalstudie Deutschland/Bremen”, in PRIGGE, R.; BUCHEGGER, R.; MAGNUSSON, L. (Eds) (2000), *Strategien regionaler Beschäftigungsförderung, Schweden, Österreich und Deutschland im Vergleich*, Frankfurt/New York: Campus.

DEFOURNY, J.; CAMPOS, J. Monzón (1992), *The Third sector: Cooperative, mutual and nonprofit organizations*, Bruxelles, De Boeck.

DEFOURNY, J.; NYSENS, M. (2001), “Belgium: Social enterprises in community services”, p. 47, in BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (Eds.) (2001), *The emergence of social enterprise*, New York, Routledge.

DEFOURNY, J.; CATTANI, A.D.; LAVILLE, J-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série de Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina.

DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. (2010), “Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences”, *Journal of Social Entrepreneurship*, V.1, N.º 1, pp. 32-53.

DEMOUSTIER, D. (Org.) (2004), *Economie sociale et développement local*, Paris, L'Harmattan.

DESINCOOP – Desenvolvimento Económico, Social e Cultural (Coord. Luísa Oliveira) (2008), *Competes – Estudo Prospectivo-Estratégico das Competências e Mais-Valias no Terceiro Sector*, 1.ª Ed., Guimarães

DIOCHON, M.; ANDERSON, A. (2009), “Social enterprise and effectiveness: a process typology”, *Social Enterprise Journal*, 5 (1), pp. 7–29.

DIRECÇÃO-GERAL DA ACÇÃO SOCIAL (1996), *Acção Social: Contributo para o Livro Branco da Segurança Social*, Conhecer a Acção Social, Nº 3, Novembro.

DTI, Department of Trade and Industry (2002), *Social Enterprise: a strategy for success*.

DURAND, Michelle (1991), “A Europa Social – princípios e contrapontos”, *Análise Social*, vol. XXVI, n. 110, 1.º.

DUSAUTOY, M. (Dir.) (1998), *Intégration Européenne et Emploi*, Paris, Presses de la Sorbonne Nouvelle.

EIKENBERRY, A.; KLUVER, J. (2004), “The marketization of the nonprofit sector: Civil society at risk?”, *Public Administration Review*, 64 (2), pp. 132-140.

EME, B.; GARDIN, L. (2002), “Les entreprises d’insertion par le travail en France”, WP Series, no 02/01, Liege, *EMES European Research Network*.

ESPING-ANDERSEN, G. (1990), *The Three Welfare-State Regimes, The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge, Policy Press.

ESTORNINHO, M. J. (1999), *A fuga para o Direito Privado*, Coimbra, Almedina.

EUROSTAT (Eds.) (2002), *Statistik kurzgefasst. Bevölkerung und soziale Bedingungen*, Thema 3, nr. 19.

EVARISTO, T. (1999), “Emprego e formação no âmbito dos serviços de proximidade”, *Sociedade e Trabalho*, nº 5, pp. 83-84.

EVERS, A.; LAVILLE, J.-L. (Eds.) (2004), *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, UK, Northampton, Mass., Edward Elgar.

FERRERA, M.; HAMERICK, A.; RHODES, M. (2001), “The Future of the European “Social Model””, *Global Economy, Journal of Comparative Policy Analysis*, 3 (2), p. 174.

FERREIRA, E.P., OLIVEIRA, A. Perestrelo, FERRO, M. Sousa (2013), *O setor empresarial do Estado após a crise: reflexões sobre o Decreto-Lei n.º133/2013*, in *Revista do Direito das Sociedades*, V, 3, pp. 465-486.

FICI, A. (2006), “La nozione di impresa sociale e le finalità della disciplina”, *Impresa Sociale*, 3.

FOLBRE, N. (1997), *De la différence des sexes en économie politique*, Paris, Des Femmes – Antoinette Fouque.

FONTES, B.; PORTUGAL, S. (2009), “Redes Sociais”, in DEFOURNY, J.; CATTANI, A.D.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord.) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série de Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina, pp. 284-288.

FRAISSE, L. (2001), “France”, in DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. (Eds.) (2001), *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, WP no. 08/01, EMES European Research Network.

FRANÇA FILHO, G.C. (2002), *A Temática da Economia Solidária e suas Implicações Originais para o Campo dos Estudos Organizacionais*, II ENEO, Anais.

FRANCO, A.; JOUHETTE, S. (2002), “Arbeitskräfteerhebung, Wichtigste Ergebnisse (2001), “UE-und EFTA-Länder”, in EUROSTAT (Eds.) (2002), *Statistik kurzgefasst. Bevölkerung und soziale Bedingungen*, Thema 3, nr.º19.

FRANCO, A.S. (1991), *Finanças do Sector Público. Introdução aos Subsectores Institucionais*, AAFDL, Lisboa, pp. 203 e ss.

FRANÇA F.; GENAUDO, C. de (2002), “Terceiro setor, Economia social, Economia solidária e Economia popular: traçando fronteiras conceituais”, *Revista Bahia Análise & Dados*, Salvador, junho 2002, Vol.12, n.º1, pp. 9-19.

FYSE (2012), “China Social Enterprise Report”, Foundation for Youth Social Entrepreneurship, Hong Kong S.A.R.

GAIGER, L.I. (2000), *A economia popular solidária no horizonte do terceiro setor, ISTR'S fourth international conference*, Dublin, Julho.

GARAND, A. (1977), *A Autogestão: Uma Utopia?*, 1.ª Ed., Lisboa, Arcádia.

GARDIN, L. (2006), “A variety of resources mixes inside social enterprises”, in NYSSSENS, M. (Ed.) (2006), *Social Enterprise – At the crossroads of market, public policies and civil society*, London and New York: Routledge.

GIANNINI, M. Severo (1970), “Actividades Económicas Públicas y Formas Jurídicas Privadas”, *La Empresa Pública*, Studia Albornotiana, Real Colégio de Espanha, Madrid, pp. 101 e ss.

GIDDENS, A. (2007), *A Europa na Era Global*, Lisboa, Editorial Presença.

GIDDENS, A. (2005), *Capitalismo e Moderna Teoria Social*, 6.^a Ed., Lisboa, Editorial Presença.

GIDDENS, A. (1998), *The third way: the renewal of social democracy*, Cambridge, Polity Press.

GONÇALVES, P. Costa (2013), *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Direito Público e Regulação 8, 1.^a Ed., Coimbra, Coimbra Editora.

GORZ, A. (1997), *Misère du présent, richesse du possible*, França, Galilée.

GREGOIRE, Olivier (2003), “Profils Nationaux des Entreprises Sociales D’Insertion: Belgique”, WP no. 03/03, EMES *European Research Network*.

GRENIER, P. (2009), “Social entrepreneurship in the UK: from rhetoric to reality”, in ZIEGLER, R. (Ed.) (2009), *An introduction to social entrepreneurship: voices, preconditions, contexts*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 174–207.

GRENIER, P. (2003), *Reclaiming enterprise for the social good: The political climate for social entrepreneurship in UK*, Paper presented at the 32nd Annual ARNOVA Conference, Denver, Colorado, USA.

GRÖNBERG, V.; KOSTILAINEN, H. (2012), “Social enterprises and its future”, *The Ministry of Employment and the Economy*, Ministry of Publications, 12/2012.

GRUPO DE TRABALHO INTERMINISTERIAL PARA A ANÁLISE E AVALIAÇÃO DA SITUAÇÃO E DAS PERSPECTIVAS DE EVOLUÇÃO DO SECTOR EMPRESARIAL DO ESTADO (1998), *Livro Branco do Sector Empresarial do Estado*, Ministério das Finanças, Lisboa.

GUÉLIN, A. (1988), *L'invention de l'économie sociale*, Paris, Economica.

HENRIQUES, M. Gorjão- (2012), *Compreensões e pré-compreensões sobre o primado na aplicação do direito da União: breves notas jurídico-constitucionais relativamente ao Tratado de Lisboa*, Estudos em homenagem ao Prof. Doutor José Joaquim Gomes Canotilho, org. Fernando Alves Correia, Jónatas E.M. Machado, João Carlos Loureiro, Coimbra, Coimbra Editora, Vol. 3, pp. 317-371.

HENRIQUES, M.Gorjão- (2010), *Direito da União Europeia*, Coimbra, Almedina.

HENRIQUES, M. Gorjão- (2000), “Uma carta sem destino? – Breve nota de apresentação da Carta dos Direitos Fundamentais da UE”, *Temas de Integração*, Vol. 5, n.º 9, pp. 113-134.

HERRANZ, J., COUNCIL, L.R., MCKAY, B., “Tri-Value Organization as a Form of Social Enterprise”, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 66, V. 40, N.º5, pp. 829-849.

HESPANHA, Pedro; CARAPINHEIRO, Graça (Org.) (2002), *Risco Social e incerteza: pode o Estado Social recuar mais?*, Porto, Edições Afrontamento.

HESPANHA *et al.* (2000), *Entre o Estado e o Mercado: As Fragilidades das Instituições de protecção social em Portugal*, Coimbra, Quarteto.

HORCH, H.-D. (1992), *Geld, Macht und Engagement in freiwilligen Organisationen, Grundlagen einer Wirtschaftssoziologie von Non-Profit-Organisationen*, Berlin, Duncker & Humblo.

HULGÅRD, L. (2008), “Work Integration Social Enterprises in Denmark”, *EMES Working Papers*, No 04/08.

HUYSENTRUYT, M.; WEYMIENS, S.; KINT, A. (2013), “Mapping Social Enterprises in Belgium”, *Research Project conducted for the King Baudouin Foundation, I-PROPELLER*, Oct. 2013.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA, I.P E CASES, COOPERATIVA ANTÓNIO SÉRGIO PARA A ECONOMIA SOCIAL, CIPRL (2010), *Conta Satélite da Economia Social*, Lisboa, Edição 2013.

ISTAT (2007), *Le cooperative sociali in Italia, Anno 2005*, Roma, Istituto Nazionale di Statistica.

JEANTET, T. (2009), *A Economia Social: Uma Alternativa ao Capitalismo*, Edição Le Monde Diplomatique.

JEANTET, T. (2002), *A Economia Social Europeia: em Tudo a Democracia*, Lisboa, Edições Poseidon.

JEANTET, T. (2001), “La economía social europea o la tentación de la democracia en todas las cosas”, *CIRIEC – España*, 2001, pp. 34-49.

JEPSEN, M.; PASCUAL, A.S. (2005), “The European Social Model: An Exercise in Deconstruction”, *Journal of European Social Policy*, 15, pp. 231-246.

JEPSEN, M.; PASCUAL, A.S. (2006), “The Concept of the ESM and Supranational Legitimacy-Building”, *Unwrapping the European Social Model, The Policy Press*, Bristol.

JUDT, T. (2010), *Um tratado sobre os nossos actuais descontentamentos*, (Trad. Marcelo Félix), Lisboa, Edições 70.

KARJALAINEN, J.; ANDERSEN, A.; KUOSA, I.; PÄTTINIEMI, P. (2006), “The implementation and effectiveness of the Act on Social Enterprises”, *Employment political research* 307, Ministry of Labour, Helsinki.

KERLIN, J.A. (2009), *Social enterprise: a global comparison*, New England, University Press of New England.

KERLIN, J. (2006), “Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences”, *Voluntas, International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, V. 17, N.º 3, pp. 246-262.

KOLODKO, G.W. (2000), “Transition to a market and entrepreneurship: the systemic factors and policy options”, *Communist and Post-Communist Studies*, 33 (2), pp. 271-293.

KRAYCHEQUE, G. (2000), *Economia dos setores populares*, Petrópolis, Vozes.

KÜHL, S. (1997), *Die Internationale der Rassisten: Aufstieg und Niedergang der internationalen Bewegung für Eugenik und Rassenhygiene im 20. Jahrhundert*, Frankfurt am Main, Germany and New York, Campus.

KURZ, R. (1997), “Existe vida após a economia de mercado?”, *Revista PRAGA*, nº4, S. Paulo, 10/1997.

LAVILLE, J.-L. et al. (Dir.) (1994), *L'économie solidaire, une perspectiva internationale*, Paris, Desclée de Broker.

LAVILLE, J.-L.; MAGNEN, J.-P., FRANÇA FILHO, G.C.; MEDEIROS, A. (2005), *Action Publique et Economie Solidaire*, Toulouse, Editions Eres.

LAVILLE, J.-L. (2009), “A economia solidária: Um movimento internacional”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84, Março 2009, pp. 8 e ss.

LEE, R. (2012), “The Emergence of Social Enterprises in China: The Quest for Space and Legitimacy”, *Tsinghua China Law Review*, Vol. 2 (79), p. 89.

LEVESQUE, B.; JOYAL, A.; CHOUINARD, O. (1989), “L’autre économie, Une économie alternative”, *Presses de L’Université de Québec*, Québec, Canadá.

LÉRIAS, A. Gervásio *et. al.*, (Org. Eduardo Paz Ferreira) (2000), *Estudos sobre o Novo Regime do Sector Empresarial do Estado*, Almedina, Coimbra.

LEWIS, J. (1999), “Reviewing the Relationships Between the Voluntary Sector and the State in Britain in the 1990's”, *Voluntas*, 10 (3), pp. 255-270.

LINDSAY, G.; HEMS, L. (2004), “Sociétés coopératives d’intérêt collectif: The arrival of social enterprise within the French social economy”, *Voluntas*, 15(3), pp. 265–286.

LIPIETZ, A. (2001), *Pour le tiers secteur, L'économie sociale et solidaire: pourquoi et comment*, Paris, La Découverte, La Documentation Française.

LIZ, J. Pegado (2010), “A Economia Social na Europa: uma perspectiva da sociedade”, *Revista Dirigir* 9, Jan., Fev., Mar., pp. 10-11.

LOUREIRO, J. Carlos (2010), *Adeus ao estado social?: segurança social entre o crocodilo da economia e a medusa da ideologia dos “direitos adquiridos”*, 1.ª Ed., Lisboa, Wolters Kluwer Portugal, Coimbra Editora.

MANCE, E.A. (2009), “Redes de Colaboração Solidária”, in DEFOURNY, J.; CATTANI, A.D.; LAVILLE, J-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (coord), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série de Políticas Sociais, CES, Almedina, pp. 278-233.

MANCE, E.A. (1999), *A revolução das redes: a colaboração solidária como uma alternativa pós-capitalista à globalização actual*, Petrópolis, Vozes.

MARQUES, Paulo (2011), *Entre a Estratégia de Lisboa e Europa 2020, Para onde caminha o Modelo Social Europeu?*, 1.ª Ed., Cascais, Princípa.

MARTINS, L. Lopes (2009), *As Instituições Particulares de Solidariedade Social*, Coimbra, Almedina.

MELLO, R.E.S. de (2001), “A nova economia das redes solidárias”, *Jornal de Economistas do Estado do Rio de Janeiro*, Brasil, Set..

MIRANDA, J.; MEDEIROS, R. (2010), *Constituição Portuguesa Anotada*, Tomo I, pp. 1235 e 1237.

MIRANDA, M.J.V. (1994), “Funciones de la economia social en el modelo de desarrollo económico”, *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, n.º 729, pp. 9-17.

MONCADA, Luis S. Cabral (1984), *A Empresa Pública e o seu Regime Jurídico, Aspectos Gerais*, Boletim da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, Vol. I, pp. 565 e ss.

MONZÓN, J.L. (2006), “Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector”, *CIRIEC- España*, no. 56, noviembre de 2006, pp. 9-24.

MORENO, A.S.; CHAVES, R. (2006), “Balance y tendencia en la investigación sobre tercer sector no lucrativo. Especial referencia al caso español”, *CIRIEC- España*, no. 56, noviembre de 2006, pp. 87-116.

MOTHÉ, D. (2009), “Autogestão”, in DEFOURNY, J.; CATTANI, A.D.; LAVILLE, J-L.; GAIGER, L.I.; HESPANHA, P. (Coord) (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Série de Políticas Sociais, CES, Coimbra, Almedina.

NABAIS, J.C.; SILVA, S.T. da (Coord.) (2011), *Sustentabilidade em tempos de crise*, Coimbra, Almedina.

NAMORADO, R. (2007), “Renovar os quadros jurídicos da Economia Social?”, *Oficina do Centro de Estudos Sociais*, n.º 293, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

NETTEN, A.; DARTON, R.; DAVEY, V.; KENDALL, J.; KNAPP, M.; FERNÁNDEZ, J.-L.; FORDER J. (2004), “Understanding Public Services and Markets, Report commissioned by the King's Fund for the Care Services Inquiry”, *Personal Social Services Research Unit*, University of Kent, Canterbury.

NICHOLLS, A. (2005), *Measuring impact in social entrepreneurship: New accountabilities to stakeholders and investors? Seminar on Social Enterprise*, Milton Keynes University.

NICHOLLS, A. (2010), “Institutionalizing social entrepreneurship in regulatory space: reporting and disclosure by community interest companies”, *Accounting, Organizations and Society*, 35 (4), pp. 394–415.

NUNES, F.; RETO, L.; CARNEIRO, M. (2001), *O Terceiro Sector em Portugal: Delimitação, Caracterização e Potencialidades*, Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP), Lisboa.

NUNES, Rui (2014), “Reinventar o Estado Social”, *Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas*, n.º 64, Janeiro-Março, pp. 50-59.

NYSSSENS, M., (2001), “Belgium”, in DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. (Eds.) (2001), “Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments”, WP no. 08/01, *EMES European Research Network*, pp.10 e ss.

NYSSSENS, M. (Ed.) (2006), *Social Enterprise - At the crossroads of market, public policies and civil society*, London and New York: Routledge, Chapitre 13.

OCDE (1999), *Les Entreprises Sociales*, Éditions de l'OCDE, Paris, France.

OECD, Organization for Economic Cooperation and Development (1998), *Social enterprises in OECD countries*, Paris, OECD.

O'HARA, P. (2001), "Ireland: Social Enterprises and local development", in BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London, New York, Routledge, pp. 149-165.

OTERO, Paulo (2001), *Coordenadas Jurídicas da Privatização da Administração Pública*, Os caminhos da privatização da Administração Pública, IV Colóquio de Direito Administrativo, *Studia Iuridica* 60, Colloquia – 7, Coimbra Editora, pp.31-57.

OTERO, Paulo (1998), *Vinculação e Liberdade de Conformação Jurídica do Sector Empresarial do Estado*, Coimbra, Coimbra Editora.

PAIXÃO, M.T. (1998), "Economia social e criação de emprego", *Sociedade e Trabalho*, 2, pp.14-21.

PATON, R. (2003), *Managing and measuring social enterprises*, Thousand Oaks, Sage Publications.

PÄTTINIEMI, P. (2004), "La nuova legge sulle imprese sociali in Finlandia", *Impresa Sociale*, n. 4/2004, Brescia, Italy, pp. 160-163.

PÄTTINIEMI, P. (2001), "Finland", in DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. (Eds.) (2001), "Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments", WP no. 08/01, *EMES European Research Network*, pp. 17-19.

PÄTTINIEMI, P. (1998), “Finland”, in *Regione Autonoma Trentino Alto Adige, European Commission (DGV, CGM), Consorzio Nazionale della Cooperazione Sociale, Social Enterprises and New Employment in Europe*, Trento.

PENEDA, J.A.S. (2008), *Modelo Social Europeu, Que futuro?*, Porto, Porto Editora.

PEREIRINHA, José (2003), “Economia Social e Estado-Providência”, *Intervenção Social*, 27, pp. 233-240.

PESTOFF, V. (2004), *The Development and Future of the Social Economy in Sweden*, in EVERS, A.; LAVILLE, J.-L. (Eds.) (2004), *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, UK, Northampton, Mass., Edward Elgar.

PINA, Carlos Costa, *A Reforma do Regime das Empresas Públicas, o Direito Comunitário e o Direito da Concorrência*, in LÉRIAS, António Gervásio *et. al.*, (Org. Eduardo Paz Ferreira) (2000), *Estudos sobre o Novo Regime do Sector Empresarial do Estado*, Almedina, Coimbra, pp. 133-166.

PINHEIRO, D.C. (2012), “Economia Solidária: Uma Revisão Teórica a Partir dos Seus “Múltiplos” Conceitos”, *Revista NAU Social*, v.3, n.5, Nov 2012/Abr 2013, pp. 85-105.

PISELLI, F. (1995), “A sociedade-providência na esfera económica”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, N.º42, Maio 1995, pp. 105-123.

POMERANTZ, M. (2003). Social entrepreneurship in the northwest. Paper presented at the Coleman Symposium on Social Entrepreneurship, United States Association for Small Business and Entrepreneurship Annual Conference, Hilton Head, South Carolina.

PORTO, M. Lopes (2012), *A estratégia Europa 20-20: visando um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo*, Estudos em homenagem ao Prof. Doutor José Joaquim Gomes Canotilho, Org. Fernando Alves Correia, Jónatas E.M. Machado, João Carlos Loureiro, Coimbra, Coimbra Editora, Vol. 4, pp. 549-572.

PORTO, M. Lopes (1996), “Coesão e integração numa Europa alargada”, *Temas de Integração*, Vol. 1, n.º1, pp. 27-50.

QUADROS, Fausto de (2001), *Serviço Público e Direito Comunitário*, in Os caminhos da privatização da Administração Pública, IV Colóquio de Direito Administrativo, *Studia Iuridica* 60, Colloquia – 7, Coimbra Editora, pp.292-299.

QUELHAS, A.P. (2005), “O Terceiro Sector na encruzilhada do sistema financeiro: o caso das caixas de crédito agrícola mútuo e das caixas económicas em Portugal”, *Boletim de Ciências Económicas da Universidade de Coimbra*, V. 48, Coimbra.

QUINTÃO, C. (2004), *Terceiro Sector – elementos para referenciação teórica e conceptual*, in Congresso Português de Sociologia sobre Sociedades Contemporâneas: Reflexividade e Acção, V. Anais, Braga, Universidade do Minho, 12-15 Maio.

RAMALHO, R.P. (2009), *Direito Social da União Europeia*, Relatório, Coimbra.

RAMOS, M.C.P. (2003), *Acção Social na Área do Emprego e da Formação Profissional*, Lisboa, Ed. Universidade Aberta.

RAZETO, L. (2010), *Lecciones de Economía Solidaria, Realidad, Teoría y Proyecto*, Ed. UVIRTUAL.NET, Santiago.

REG. (UE) N.º 346/2013 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 17 de abril de 2013 relativo aos “Fundos Europeus de Empreendedorismo Social”.

REIS, M.H.G. (2006), *Economia Social Face às Questões do Emprego: A Função Reguladora do Terceiro Sector no Domínio da Política Económica e Social*, Fundação Bissaya-Barreto, Instituto Superior Bissaya Barreto.

RIBEIRO, F.M.; SANTOS, S.F. (2013), *A Fiscalidade e as Organizações da Economia Social*, Vida Económica.

RIBEIRO, M. Chantal, “As Empresas Públicas na Comunidade Económica Europeia”, *Revista de Direito e Economia*, Anos 90 a 93, pp. 439 e ss.

RIDLEY-DUFF, R.; BULL, M. (2011), *Understanding social enterprise: theory and practice*, London, Sage.

RODRIGUES, A. *et al.* (1989), *Que perspectivas para a economia social em Portugal?*, Lisboa, Centro de Estudos de Economia Pública e Social.

RODRIGUES, M.J. (2009), *Towards a Sustainable of the European Social Model: Key Issues for Policy-Making*, Europe, Globalization and the Lisbon Agenda, Cheltenham, Edward Elgar.

RODRIGUES, M.J. (2004), *A Agenda económica e Social da União Europeia*, Lisboa, Dom Quixote.

RODRIGUES, M.J. (Coord.) (2000), *Para Uma Europa da Inovação e do Conhecimento*, Oeiras, Celta.

ROMÃO, A. (Org.) (2006), *Economia Portuguesa: 20 anos depois*, Coimbra, Almedina.

SALAMON, L.; ANHEIER, H.K. (1992), “In Search of the Nonprofit Sector: The Question of Definitions”, *Voluntas*, 3 (2), pp. 125-151.

SALAMON, L.; ANHEIER, H.K. (1997), “Defining the nonprofit sector: A crossnational analysis”, *Manchester University Press*, pp. 10 e ss.

SALAMON, L.M.; SOKOLOWSKI, S.W. and associates, (2004), “Dimensions of the Nonprofit Sector”, *Global Civil Society*, Vol. 2, Kumarian Press.

SANTANA JUNIOR, G. (2007), *A Economia Solidária em face da dinâmica da acumulação capitalista: da subordinação a um novo modelo de regulação social?*, Universidade Federal da Bahia, Escola de Administração da UFBA (tese de doutoramento).

SANTOS, B. Sousa (1995), “Sociedade-Providência ou Autoritarismo Social?”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, N.º42, Maio 1995.

SANTOS, B. Sousa (2011), *Portugal Ensaio contra a autoflagelação*, Coimbra, Almedina.

SANTOS, B.S.; Ferreira, S. (2001), *A reforma do Estado-providência entre globalizações conflituantes, Risco Social e incerteza – Pode o Estado social recuar mais?*, Porto, Edições Afrontamento.

SEN, Amartya (2012), *Sobre Ética e Economia*, Trad. Pedro Elói Duarte, Coimbra, Almedina.

SEN, Amartya (2010), *A Ideia de Justiça*, Trad. Nuno Castello-Branco Bastos, Coimbra, Almedina.

SHORE, B. (1995), *Revolution of the Heart*, New York, Riverhead Books.

SILVA, S.T. da (2010), *Um novo Direito Administrativo?*, Coimbra, Imprensa da Universidade de Coimbra.

SHÜTZ, R. (2008), “Economia Popular Solidária: novos horizontes para a educação popular?”, *Desafios da Economia Solidária*, 1.ºEd., São Paulo, Ed. e Livraria Instituto Paulo Freire, *Le Monde Diplomatique Brasil* (4), p. 24.

SILVA, F.C. da (2013), *O Futuro do Estado Social*, Fundação Francisco Manuel dos Santos.

SIMONEN, L. (1995), “From Public Responsibility to the Welfare Mix of Care”, *Finnish Local Government Studies*, 4/1995.

SIMMONS, R. (2008), “Harnessing social enterprise for local public services: the case of new leisure trusts in the UK”, *Public Policy and Administration*, 23 (3), pp. 177–202.

SINGER, P. (2002), *Introdução à Economia Solidária*, São Paulo, Ed. Fundação Perseu Abramo.

SMALLBONE, D.; WELTER, F. (2012), “Entrepreneurship and institutional change in transition economies: The Commonwealth of Independent States, Central and Eastern Europe and China compared”, *Entrepreneurship & Regional Development*, 24 (3), pp. 215-233.

SOETE, L. (2009), *Some Reflections on Innovation Policy*, in RODRIGUES, M.J. (2009), *Towards a Sustainable European Social Model: Key Issues for Policy Making*, Europe, Globalization and the Lisbon Agenda, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 38-49.

SOTO, L.E.M. (2008), *Cooperativismo e direito: Identidade latino-americana das cooperativas populares*, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2008, pp. 26 e 78-79. (Dissertação de mestrado).

STRYIAN, Y. (2006), *Sweden: Social Enterprises within a Universal Welfare State Model*, in NYSSSENS, M. (Ed.) (2006), *Social Enterprise - At the crossroads of market, public policies and civil society*, London and New York: Routledge, Chapitre 13.

STRYIAN, Y. (2002), “Work Integration Social Enterprises in Sweden”, *EMES Working Papers*, No 04/02.

SUPIOT, A. (Ed.) (1998), *Le travail en perspectives*, Paris, LGDJ, coll. Droit et société, n.º 22.

TEASDALE, S. (2012), “What’s in a name? Making sense of social enterprise discourses”, *Public Policy and Administration*, 22 (2), pp. 99–115.

TIRIBA, L. (2008), “Cultura do trabalho, autogestão e formação de trabalhadores associados na produção: questões de pesquisa”, *Perspectiva*, Vol. 26, n.º 2, Jan./Jun., pp.69-94.

THOMAS, A (2004), “The rise of social cooperatives in Italy”, *Voluntas*, 15 (30), pp. 243-264.

THOMSON, J.L. (2008), “Social Enterprise and Social Entrepreneurship: Where have we reached?”, *Social Enterprise Journal*, Vol. 4, No. 2, pp. 149-161.

TREASURY, HM (1999), *Enterprise and Social Exclusion*, London, HM Treasury National Strategy for Neighbourhood Renewal: Policy Action Team 3.

VAN DER MAESEN, L.; WALKER, A. (2011) (Eds), *Social Quality: From Theory to Indicators*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

WEISBROD, B. (Ed.) (1998), “To profit or not to profit: The commercial transformation of the nonprofit sector”, Cambridge, *Cambridge University Press*, p. 85.

WEISBROD, B. (2004), “The pitfalls of profits: Why nonprofit organizations should get out of commercial ventures”, *Stanford Social Innovation Review*, 2 (3), pp. 40–47.

WERNER, W. (2006), “The european Social Model: Cause of, or Solution to, the Present Crisis of the European Union”, *Intereconomics*, Janeiro/Fevereiro, pp. 4-14.

WÜRDINGER, Hans (1976), “Poteri Pubblici ed Impresa”, *Rivista delle Società*, ano 21º, Novembro-Dezembro de 1976, pp. 1105 e ss.

YOUNG, D.R. (2001), *Social Enterprise in the United States: Alternate Identities and Forms*, *The EMES Conference, The Social Enterprise: A comparative Perspective*, EMES, Trento, Itália 2001.

YOUNG, D.R., (2003), *Social enterprise in community and economic development in the United States: Organizational identity, corporate form and entrepreneurial motivation*. Paper presented at the International Workshop on Modern Entrepreneurship, Regional Development and Policy: Dynamic and Evolutionary Perspectives, Tinbergen Institute, Amsterdam, The Netherlands, May.

YU, J.; SUJIAN, G. (2012), *Civil Society and Governance in China*, New York.

YU, X.; ZHANG, Q. (2009), *Development of Social Enterprises under China's Market Transition*, (2nd EMES International Conference on Social Enterprise), Trento, Italy.

YUNUS, M. (2010), *A Empresa Social, A Nova Dimensão do Capitalismo para fazer face às necessidades mais prementes da humanidade*, Editorial Presença.

ZHAO, M. (2012), "The Social Enterprise Emerges in China", *Stanford Social Innovation Review*, Spring 2012.

ZHOU, W. (2013), "Political connections and entrepreneurial investment: Evidence from China's transition economy", *Journal of Business Venturing*, 28 (2), pp. 299-315.

WEBSITES CONSULTADOS

- ACTION PLAN FOR JOBS (2014), disponível em:
«<http://www.djei.ie/publications/2014APJ.pdf>», consult. em 10.05.2014, pelas 15:32min.
- ACTION TANK PORTUGAL (2014), disponível em:
«http://www.actiontankportugal.net/?page_id=150», consult. em 30.07.2014, pelas 09:30 min.
- ANIMAR (2012), Posição da ANIMAR sobre o projecto de “Lei de Bases da Economia Social”, disponível em:
«http://www.animar-dl.pt/index/voz_animar/123a», consult. em 03.04.2014, pelas 18:30min.
- BANCO DE INOVAÇÃO SOCIAL (2014), disponível em:
«<http://bancodeinovacaosocial.pt/>», consult. em 30.07.2014, pelas 12:13 min.
- BANCO MONTEPIO GERAL (2014), disponível em:
«http://www.montepio.pt/SitePublico/pt_PT/institucional/responsabilidade-social/parcerias-projectos-apoiados.page», consult. em 30-07-2014, pelas 12:05min.
- BANCO MONTEPIO GERAL (2013), “Como aplicar as quatro dimensões da intervenção social”, disponível em:
«<http://ei.montepio.pt/aplique-as-quatro-dimensoes-da-intervencao-social/>», consult. em 02.02.2014, pelas 19:38 min.
- BEHR, G. (2003), *Conferência Anual do Sector Independent*, disponível em:
«<http://www.pghaccelerator.org.>», consult. 09.02.2014, pelas 19:45 min.

- BIRKHÖLZER, K. (2009), “The Role of Social Enterprise in Local Economic Development” (*Paper for the 2nd EMES International Conference on Social Enterprise 1st to 4th of July in Trento*), Berlin, May 2009., disponível em:
 «http://www.euricse.eu/sites/default/files/db_uploads/documents/1254754553_n170.pdf», consult. em 13.04.2014, pelas 18:58 min.

- CESE (2014), “Parecer sobre A diversificação económica nos países aderentes – Papel das PME e das empresas da economia social”, CCMI/006, 01.04.2004, disponível em:
 «http://eescopinions.eesc.europa.eu/viewdoc.aspx?doc=ces/ccmi/ccmi006/pt/ces528-2004_ac_pt.doc», consult. em 20.02.2014, pelas 19:45min.

- CESE (2012), “Parecer sobre o tema «Empreendedorismo social e empresas sociais» (parecer exploratório)”, *JOUE*, de 28.01.2012, 2012/C 24/01, disponível em:
 «<http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/Parecer%20Empreendedorismo%20Social%20e%20Empresas%20Sociais.pdf>», consult. em 21.11.2013, pelas 14:20 min.

- CESE (2012), “Parecer sobre a «Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões — Iniciativa de Empreendedorismo Social — Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais»”, *JOUE*, de 31.07.2012, C229/44, disponível em:
 «http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/2012_C_229_08.pdf», consult. em 05.03.2014, pelas: 22:43 min.

- CHEVALIER, C. (2012), “L’entreprise sociale: un modèle d’avenir”, disponível em:
 «<http://www.latribune.fr/actualites/economie/france/20120201trib000681536/l-entreprise-sociale-un-modele-d-avenir.html>», consult. 09.04.2014, pelas 19:25min.

- COLEN, M.G. (2009), “Sector Não Lucrativo ou Economia Social”, *Revista Cidade Solidária*, SCML, Julho 2009, disponível em:

«http://www.caritas.pt/cr/index.php?option=com_content&view=article&id=189:sector-naolucrativo-ou-de-economia-social-&catid=52:economia-social&Itemid=41», consult. em 07.04.2014, pelas 20:03min.

- COM (2011), *Green Paper on the modernisation of EU public procurement policy, Towards a more efficient European Procurement Market*, JO C, 27.01.2011, 15 final, disponível em:

«<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0015:FIN:EN:PDF>», consult. em 08.04.2014, pelas 23:17 min.

- COM (2008), Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao CESE e ao Comité das Regiões, *Contratos públicos para um ambiente melhor*, JO C 24.07.2008, 400 final, disponível em:

«<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0400&from=EN>», consult. em 08.04.2014, pelas 21:05 min.

- COM (2001), Comunicação Interpretativa da Comissão sobre o direito comunitário aplicável aos contratos públicos e as possibilidades de integrar considerações ambientais nos contratos públicos, JO C, de 04.07.2001, 274 final, disponível em:

«<http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/juri/20030512/010274PT.pdf>», consult. em 22.06. 2014, pelas 17:33 min.

- COM (2001), Comunicação Interpretativa da Comissão, sobre o direito comunitário aplicável aos contratos públicos e as possibilidades de integração de aspectos sociais nesses contratos, JO C, de 15.10.2001, 566 final, disponível em:

«<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0566:FIN:EN:PDF>», consult. em 22.06.2014, pelas 18:10 min.

- COMMUNITY INTEREST COMPANY (CIC), The Community Interest Company Regulations 2005, disponível em:

«<http://www.legislation.gov.uk/uksi/2005/1788/contentes/made>», consult. em 08.03. 2014, pelas 21:34 min.

- COUTO, M. (2012), “Empresa social que regime jurídico?”, *Impulso Positivo.*, disponível em:
 «http://www.vda.pt/xms/files/Publicacoes/Artigo_MC__Empresa_Social_que_regime_juridico_Impulso_Positivo-Julho-Agosto2012-.pdf», consult. em 21.01.2014, pelas 17:50 min.

- DL n.º 133/2013, de 03 de Outubro, D.R. Série – I-A, N.º 191, de 03.10.2013, disponível em:
http://www.igcp.pt/fotos/editor2/2013/Legislaao/DL_133_2013_S_empre_Estado.pdf, consult. em 21.08.2014, pelas 12:37 min.

- DL n.º 282/2009, de 7 de Outubro, D.R. N.º 194, Série I, de 07.10.2009, disponível em:
 «http://www.confe.coop/web/legisl/decreto_lei_n_282-2009-7.pdf», consult. em 19.03.2014, pelas 18:45 min.

- DL n.º 300/2007, de 23 de Agosto, D.R. Série – I, N. 162, de 23.08.2007, disponível em: «http://www.dgap.gov.pt/upload/Legis/2007_dl_300_23_08.pdf», consult. em 21.08.2014, pelas 14:32 min.

- DL n.º 152/96, de 30 de Agosto, D.R., Série I-A, N. 2833 o 201, de 30.08.1996, disponível em:
 «<http://www.ces.uc.pt/aigaion/attachments/IDL15396.pdf-79b0341208b3951474607449feec88bf.pdf>», consult. em 14.04.2014, pelas 17:55 min.

- DL n.º 119/83, de 25 de Fevereiro – D.R., N.º 167, Série II, de 28 de Agosto de 2009, disponível em: «http://www.igf.min-financas.pt/Leggeraldocs/DL_119_83.htm», consult. em 06.02.2014, pelas 19:56 min.

- DL n.º 519-G2/79 – D.R. N.º 299/1979, 10º SUPLEMENTO, SÉRIE I, DE 1979-12-29, disponível em: «<https://dre.pt/application/file/156971>». consult. em 12.03.2014, pelas 19:20 min.

- DL n.º260/76, de 8de Abril, D.R. SERIE - I, N.º 84, de 08.04.1976, disponível em:
 «<http://dre.tretas.org/dre/29709/>», consult. em 21.08.2014, pelas 14:07 min.

- DECRETO LEGISLATIVO 24 MARZO 2006, N. 155, Disciplina dell'impresa sociale, a norma della legge 13 giugno 2005, n. 118 (GU n.153 del 04-07-2005), *Gazzetta Ufficiale* n. 97 del 27 aprile 2006., disponível em:
 «<http://www.normattiva.it/urires/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legislativo:2006;155>», consult. 01.04.2014, pelas 19:13 min.

- DUNHILL ECO PARK, “*Dunhill Rural Enterprises Ltd*”, disponível em:
 «<http://www.dunhillecopark.com/dunhill-rural-enterprises-ltd.html>», consult. em 09.05.2014, pelas 22.12 min.

- DRUMMOND, R. (2013), “Novos caminhos para a Economia Social (não, sem empresas sociais)”, *Impulso Positivo*, disponível em:
 «<http://www.impulsopositivo.com/content/novos-caminhos-para-economia-social-nao-sem-empresas-sociais-0>», consult. em 03.10.2013. pelas 12:38 min.

- EIKENBERRY, A.; KLUVER, J. (2004), “The marketization of the nonprofit sector: Civil society at risk?”, *Public Administration Review*, 64 (2), pp. 132–140., disponível em:
 «https://www.academia.edu/244840/The_Marketization_of_the_Nonprofit_Sector_Civil_Society_at_Risk», consult. em 22.02.2014, pelas 22:46 min.

- ESTIVIL, Jordi (2007), “A economia social e o mutualismo ao longo do tempo. Desafios y vuelos”, *Economia social - contributos para repensar o papel das organizações mutualistas*, *Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto: Sociologia*, Vol. 7/8, 1.º, pp. 371-376, disponível em:
 «<http://ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/5526.pdf>», consult. em 05.03.2014, pelas 22:57 min.

- ESTORNINHO, M.J. (2012), *Green Public Procurement: Por uma contratação pública sustentável*, disponível em:
 «http://www.icjp.pt/sites/default/files/media/texto_prof_a_mje.pdf», consult. em 12.05.2014, pelas 13:18 min.

- FICI, A. (2006), “The New Italian Law on Social Enterprise”, (Paper presented at the seminar “Emerging models of social entrepreneurship: possible paths for social enterprise development in central east and south east europe”, (Org.) OECD LEED Trento Centre for Local Development and the Institute for the Development of Non-Profit Organisations in co-operation with the United States Agency for International Development), Zagreb (Croatia), 28-29 September 2006, disponível em:
 «<http://www.oecd.org/cfe/leed/37508649.pdf>», consult. 15.03.2014, pelas 19.53 min.

- FRANÇA FILHO, G.C. (2007), “Teoria e Prática em Economia Solidária: problemática, desafios e vocação”, *Civitas*, Porto Alegre, v. 7, n. 1, Jan.-Jun. pp. 155-174., disponível em:
 «<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/civitas/article/viewFile/2041/6910>», consult. em 13.05.2014, pelas 17:46 min.

- FRANCO, Raquel [*et. al.*], *O Sector Não Lucrativo Português numa Perspectiva Comparada*, pp.6-7, disponível em:
 «http://www.jhu.edu/cnp/PDF/Portugal_Nat_Rpt_Portuguese.pdf», consult. em: 23.02.2014, pelas 13:20 min.

- FORFÁS (2013), *Social Enterprise in Ireland: Sectoral Opportunities and Policy Issues*, Dublin., disponível em:
 «http://www.forfas.ie/media/23072013-Social_Enterprise_in_Ireland_Publication.pdf», consult. em 08.05.2014, pelas 13:08 min.

- FORFÁS (2013), “Press Release”, disponível em:
 «http://www.forfas.ie/media/26072013-Social_Enterprise-Press-Release.pdf», consult. em: 08.05.2014, pelas 13:23 min.

- GLOBAL REPORTING INICIATIVE (2014), *GRI G4 Guidelines and ISO 26000:2010, How to use the GRI G4 Guidelines and ISO 26000 in conjunction*, ISO, disponível em: «http://www.iso.org/iso/iso-gri-26000_2014-01-28.pdf», consult. em 18.07.2014, pelas 17:23min.

- GOV.UK, *Big Society Capital*, disponível em: «<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market/supporting-pages/big-society-capital>», consult. em 16.06.2014, pelas 12:26 min.

- GOV.UK, *Social Incubator Fund*, disponível em: «<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market/supporting-pages/social-incubator-fund>», consult. em 16.06.2014, pelas 12:30 min.

- GOV.UK, *Growing the social investment market.*, disponível em: «<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market>», consult. em 23.06.2014, pelas 18:26 min.

- GOV.UK, *Supporting the development of more social ventures*, disponível em: «<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market/supporting-pages/supporting-the-development-of-more-social-ventures>», consult. em 16.06.2014, pelas 19:23 min.

- GOV.UK, *Centre for social impact bonds*, disponível em: «<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market/supporting-pages/centre-for-social-impact-bonds>», consult. em 16.06.2014, pelas 19:47 min.

- GOV.UK, *Top-up fund for social impact bonds*, disponível em: «<https://www.gov.uk/government/policies/growing-the-social-investment-market/supporting-pages/top-up-fund-for-social-impact-bonds>», consult. em 16.06.2014, pelas 21:34 min.

- GUTERRES, António (2001), *A Estratégia de Lisboa – uma nova ambição para a Europa*, disponível em:
 «https://infoeuropa.euroid.pt/opac/?func=service&doc_library=CIE01&doc_number=00018075&line_number=0001&func_code=WEBFULL&service_type=MEDIA»,
 consult. em 12.11.2013, pelas 15:35 min.

- HM GOVERNMENT (2014), *Growing the social investment market: 2014 progress update*, disponível em:
 «https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/321483/2014_Social_Investment_Strategy.pdf», consult. 23.06.2014, pelas 21:37 min.

- INDEPENDENT SECTOR, disponível em:
 «<http://www.independentsector.org.>», consult. em 15.03.2014, pelas 22:57 min.

- IMAGINATION FOR PEOPLE, disponível em:
 «<http://imaginationforpeople.org/en/project/shokay/>», consult. em 21.05.2014, pelas 21:15 min.

- IRISH SOCIAL ENTERPRISE NETWORK, disponível em:
 «<http://www.socent.ie/>», consult. em 15.05.2014, pelas 18:21 min.

- JINPING, J. (2008), *Legal Myth on Emergence of Social Enterprises in China*, (Cornell – PKU Conference), June 9-11, Ithaca, disponível em:
 «http://www.lawschool.cornell.edu/international/clarke_program/conferences/upload/jinping.pdf», consult. em 09.04.2014, pelas 21:43 min.

- KERLIN, J.A. (2006), “Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences”, *Voluntas*, 17 (3), disponível em:
 «http://www.inovum.si/social/public/files/social_enterprise_in_the_united_states_and_europe.pdf», consult. 01.02.2014, pelas 17:52 min.

- KOSTILAINEN, H.; PÄTTINIEMI, P., (eds.) (2013), “Evolution of the social enterprise concept in Finland, Topics in social enterprise research”, *Avauksia yhteiskunnallisen yritystoiminnan tutkimukseen.*, disponível em:
 «http://www.finsern.fi/site/files/1313/6068/8265/5_Harri_Kostilainen_Pekka_Pttiniemi.pdf», consult. em 15.07.2014, pelas 12:35 min.

- LASSO CHINA, disponível em:
 «<http://lassochina.wordpress.com/2011/08/16/mei-xiang-cheese-factory/>», consult. em 21.05.2014, pelas 21:56 min.

- LEACH, A.V. (2013), *China's landscape is fertile for social enterprises*, The Guardian, disponível em:
 «<http://www.theguardian.com/social-enterprise-network/2013/dec/06/china-landscape-fertile-social-enterprise>», consult em 21.05.2014, pelas 18:32 min.

- Lei n.º30/2013, de 08 de Maio, D.R., N.º 88/XII/2, Série I, de 2013.05.08, disponível em:
 «http://app.parlamento.pt/webutils/docs/doc.pdf?path=6148523063446f764c3246795a5868774d546f334e7a67774c336470626e526c654852766331396863484a76646d466b62334d764d6a41784d79394d587a4d77587a49774d544d756347526d&fich=L_30_2013.pdf&Inline=true», consult. em 15.10.2013, pelas 21:16 min.

- Lei n.º 58/98, de 18 de Agosto, DR. Série-I-A, N.º 189, de 18.08.1998, disponível em:
 «http://www.am-estremoz.pt/etz_conteudos/ficheiros/gl_20101221150948/fi_161211082640.pdf», consult. em 21.08.2014, pelas 15:25 min.

- LEGGE 11 DE AGOSTO 1991, N.º 266, “Legge-quadro sul volontariato”, *Gazzetta Ufficiale* n. 196, del 22 agosto 1991., disponível em:
 «<http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:1991-08-11;266>», consult. 01.04.2014, pelas 22:54 min.

- LEGGE 8 DE NOV. 1991, n. 381, Disciplina delle cooperative sociali, *Gazzetta Ufficiale* n. 283, del 3 dicembre 1991., disponível em:

«<http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:1991;381>», consult. 01.04.2014, pelas 17:51 min.

- L'EXPRESS FRANCE, disponível em:

«http://www.lexpress.fr/emploi/business-et-sens/les-entreprisessociales-beneficient-d-une-reconnaissance-croissante_1247186.html», consult. em 21.04.2014, pelas 21:24 min.

- LEY 5/2011, DE 29 DE MARZO, DE ECONOMÍA SOCIAL, disponível em:

«<http://www.boe.es/buscar/pdf/2011/BOE-A-2011-5708-consolidado.pdf>», consult. em 13.04.2014, pelas 21:17 min.

- LIVRO BRANCO SOBRE O DIÁLOGO INTERCULTURAL, VIVER JUNTOS EM

IGUAL DIGNIDADE, Estrasburgo, 7 de Maio de 2008., disponível em:

«https://infoeuropa.euroid.pt/opac/?func=service&doc_library=CIE01&doc_number=00043000&line_number=0001&func_code=WEB-FULL&service_type=MEDIA», consult. em 09.06.2014, pelas 19:23 min.

- LORENZ, G. (2005), “The Social The Social Economy in Central, East and South

Economy in Central, East and South East Europe: Emerging East Europe: Emerging trends of social innovation and local development trends of social innovation and local development”, *LEED International Conference on OECD*, Trento, Italy, 22-23 Set. 2005., disponível em: «<http://www.oecd.org/regional/leed/35600333.pdf>», consult. 05.06.2014, pelas 19:53 min

- MA, Q. (2002), “Defining Chinese Nongovernmental Organizations”, *Voluntas*, 13 (2)., disponível em:

«<http://link.springer.com/article/10.1023%2FA%3A1016051604920#page-1>», consult. em 12.04.2014, pelas 12.20 min.

- MACFARLANE, R., COOK, M. (2008), *Community Benefits in Public Procurement, A Report Demonstrating the Methodology for Including Targeted Recruitment and*

Training Clauses in Public Sector Contracts, The Scottish Government, Edinburg., disponível em:

«<http://www.scotland.gov.uk/Resource/Doc/212427/0056513.pdf>», consult. em 21.05.2014, pelas 23:21 min.

- MEIRA, D.A. (2012), *A Lei de Bases da Economia Social Portuguesa: Algumas Reflexões Críticas*, XIV Jornadas CIRIEC, Comunicação, disponível em:

«http://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/848/1/COM_DeolinaMeira_2012.pdf», consult. em 02.12.2013, pelas 18:34 min.

- MEMORANDUM 2014 ELEIÇÕES EUROPEIAS, *Social Economy Europe*, pp. 2., disponível em:

«http://www.socialeconomy.eu.org/IMG/pdf/memorandum_pt_web-2.pdf», consult. em 03.05.2014, pelas 20.13 min.

- MI-IS BELGIUM, disponível em:

«<http://www.mi-is.be/sites/default/files/doc/accorddecooperation2005-2008.doc>», consult. 07.12.2013, pelas 19:34 min.

- MONITOBA, disponível em:

«http://www.gov.mb.ca/jec/social_enterprise/programs.fr.html», consult. 15.04.2014, pelas 14:15 min.

- MOSHER-WILLIAMS, R. (Ed.) (2006), “Research on Social Entrepreneurship”, *ARNOVA Occasional Paper Series*, Vol. 1, n.º 3. (Chapter)., disponível em:

«http://www.nationalcne.org/index.cfm?fuseaction=feature.display&feature_id=141&CFID=737&CFTOKEN=90849585», consult. 02.04.2014, pelas 21.18 min.

- NATIONAL RURAL NETWORK, disponível em:

«<http://www.nrn.ie/the-national-rural-network/making-an-application-for-leader-funding/>», consult. em 08.05.2014, pelas 18:56 min.

- “*New Venture Fund*”, disponível em: «<http://www.newventurefund.org/>», consult. em 03.05.2015, pelas 23:21 min.

- PARLAMENTO EUROPEU (2009), “Proposta de Resolução do Parlamento Europeu sobre a Economia Social”, 2008/2250 (INI), 19.02.2009, [em linha], [consult. em 12.10.2013], disponível em: «<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=uriserv:OJ.CE.2010.076.01.0016.01.POR>».

- PÄTTINIEMI, P. (2008), *Social Enterprise Legislation in Finland*, Gdansk. disponível em: «http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/gk/panele/Social_enterprises_in_Finland_panel_E.pdf», consult. 05.03.2014, pelas 22:17 min.

- PINTO, M.J.N. (2011), DAR I série N.º 51/XI/2 2011.02.12., disponível em: «[https://www.pobal.ie/FundingProgrammes/CommunityServicesProgramme/Pages/CSP%20Home.aspx](http://app.parlamento.pt/DARPages/DAR_FS.aspx?Tipo=DAR+I+s%C3%A9rie&tp=D&Numero=51&Legislatura=XI&SessaoLegislativa=2&Data=2011-02-12&Paginas=729&PagIni=0&PagFim=0&Observacoes=&Suplemento=.&PagActual=7&PagGrupoActual=0&TipoLink=0&pagFinalDiarioSupl=&idpag=542413&idint=&iddeb=&idact=»», consult. em 14.07.2014, pelas 16:23 min.

• POBAL, disponível em: «<a href=)», consult. em 08.05.2014, pelas 19:02 min.

- PROJECTO DE LEI N.º 68/XII, LEI DE BASES DA ECONOMIA SOCIAL, D.A.R., N.º 31/X II/1, Série II- A, de 2011.09.19, disponível em: «<http://www.Confe.coop/web/lbes/ProjectoLei68-XII-LBES.pdf>», consult em . 12.10.2013, pelas 23.15 min.

- RAMOS, M.C.P., *Economia Solidária, Estado-providência e promoção do emprego*, 2º Congresso Nacional dos Economistas – APEC, disponível em:

«<http://www.ordemeconomistas.pt/xportal/ms/congresso/fscommand/NM21.pdf>»,
consult. em 15.03.2014, pelas 19:56 min.

- RODRIGUES, M.J. (2010), *On the EU2020, from Lisbon, On the EU2020 Strategy: Contributions after the Lisbon Agenda Experience.*, disponível em: «http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/eu2020/docs/rodrigues_mariajoao_en.pdf», consult. em 23.04.2014, pelas 12:34 min.
- RODRIGUES, M.J. (2005), *The debate over Europe, the social model and the Lisbon Strategy.*, disponível em: «<https://infoeuropa.euroid.pt/files/database/000035001-000036000/000035824.pdf>», consult. em 23.04.2014, pelas 18:32 min.
- SEUK (Social Enterprise UK) (2010), *No More Business as Usual: A Social Enterprise Manifesto, Social Enterprise Coalition.*, disponível em: «http://www.socialenterprise.org.uk/uploads/files/2013/02/manifesto_seuk.pdf», consult. em 08.03.2014, pelas 21:52 min.
- SHENGHUA, L. (2009), “Empresas sociais – Conceito, prática e estratégias para o seu fomento”, *Revista de Administração Pública de Macau*, n.º 83, Vol. XXII, Março., disponível em: «http://www.safp.gov.mo/safppt/download/WCM_004557», consult. em 17.02.2014, pelas 21:09 min.
- SHILTON, J. (2011), *Irish Labour Party and Fine Gale Commit to Savage Austerity*, disponível em: «<http://www.wsws.org/en/articles/2011/03/irel-m08.html>», consult. em 08.05.2014, pelas 18:47 min.
- SILVA, M.N. (2011), “A economia solidária e as novas possibilidades no mundo do trabalho”, *Âmbito Jurídico*, Rio Grande, XIV, n.º 86, março 2011., disponível em: «http://www.ambitojuridico.com.br/site/index.php/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=11516&revista_caderno=25», consult. 03.05.2014, pelas 23:05 min.

- SOCIAL FINANCE (2011), A Technical Guide to commissioning Social Impact Bonds., disponível em:
 «<http://www.socialfinance.org.uk/wp-content/uploads/2014/07/Technical-Guide-to-Commissioning-Social-Impact-Bonds1.pdf>», consult.em 08.09.2014, pelas 09:20 min.

- SOCIAL FINANCE (2009), Social Impact Bonds, Rethinking finance for social outcomes., disponível em:
 «http://www.socialfinance.org.uk/wp-content/uploads/2014/07/SIB_report_web.pdf», consult. em 08.09.2014, pelas 08:49 min.

- SOCIAL SPIN, disponível em:
 «<http://spinlogic.porto.ucp.pt/artigos/26/socialspin-empresas-sociais/>», consult. em 30.07.2014, pelas 15:22 min.

- SOSIAALINEN YRITYS, *Social Enterprises in Finland*, disponível em:
 «<http://www.sosiaalinenyritys.fi/english?printVersion=true>», consult. em 13.07.2014, pelas 15:38 min.

- SPEAR, R. S. (2012), *The Social Economy in the UK*, CRU, Open University, UK., disponível em:
 «<http://www.ess-europe.eu/wp-content/uploads/2012/05/Ariadne-Social-Economy-in-the-UK.pdf>», consult. em 14.05.2014, pelas 11:51 min.

- *Sweden a strong relationship between local municipalities and the third sector.*, disponível em:
 «<http://www.vita.it/europe/guides/sweden-a-strong-relationship-between-local-municipalities-and-the-third-sector.html?cnt=90556>», consult. 14.02.2014, pelas 17:21 min.

- TAUILE, J. R. (2002), “Do socialismo de mercado à Economia Solidária”, *Revista de Economia Contemporânea*, 1o semestre de 2002. disponível em:
 «http://www.ufpa.br/itcpes/documentos/do_socialismo_de_mercado_a_economia_solidaria.pdf», consult. em 19.04.2014, pelas 21:14 min.

- THE GUARDIAN (2013), *Mythbusting: there are 68,000 social enterprises in Britain*, disponível em:
 «<http://www.theguardian.com/social-enterprise-network/2013/jan/21/mythbusting-social-enterprises-68000-uk>», consult. em 24.07.2014, pelas 18:19 min.

- TEASDALE, S.; LYON, F.; BALDOCK (2013), “Playing with Numbers: A Methodological Critique of the Social Enterprise Growth Myth”, *Journal of Social Entrepreneurship*, 4 (2)., disponível em:
 «<http://dx.doi.org/10.1080/19420676.2012.762800>», consult. em 23.07.2014, pelas 10:35 min.

- UNIVERSITY OF EAST LONDON, disponível em:
 «<http://www.uel.ac.uk/undergraduate/specs/socialenterprise-ba/>», consult. em 21.05.2014, pelas 13:34 min.

- URBAN INSTITUTE’S NATIONAL CENTER FOR CHARITABLE, NCCS/GuideStar National Nonprofit Database, disponível em:
 «<http://nccsweb.urban.org/tablewiz/tw.php>», consult. em 07.05.2014, pelas 17:49 min.

- VITA.IT, *Sweden a strong relationship between local municipalities and the third sector.*, disponível em:
 «<http://www.vita.it/europe/guides/sweden-a-strong-relationship-between-local-municipalities-and-the-third-sector.html?cnt=90556>», consult. 14.02.2014, pelas 21:56 min.

- WELLEN, H.A. (2008), *Contribuição à crítica da Economia Solidária*. Katálysis, Vol. 11, n.º 1, disponível em:
 «<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=179613968010>», consult. em 16.03.2014, pelas 23:07 min.

