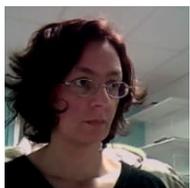


A VARIEDADE DAS EMPRESAS SOCIAIS EM PORTUGAL: DAS TRAJETÓRIAS INSTITUCIONAIS ÀS CARACTERÍSTICAS ORGANIZACIONAIS

SÍLVIA FERREIRA

Universidade de Coimbra



INTRODUÇÃO

De entre a pluralidade dos conceitos que povoam um terceiro sector de organizações e práticas entre o Estado e a economia mercantil, este artigo debruça-se sobre as empresas sociais, abordando significados, organizações e práticas para uma compreensão do panorama das empresas sociais em Portugal. Trata-se de um conceito que começou a ser utilizado dos dois lados do Atlântico no final dos anos 80 (Defourny e Nyssens 2010), para vir a ganhar uma popularidade crescente no mundo académico, nas políticas e nas organizações por todo o mundo.

Uma das contribuições mais importantes no âmbito da Escola Anglo-saxónica das empresas sociais é a de Gregory Dees (1996), que situou este tipo de organizações no âmbito de um espectro dois extremos - um polo “puramente filantrópico” e outro “puramente comercial”. As empresas sociais foram descritas como “híbridas”, escolhendo entre uma variedade de modelos empresariais, combinando elementos comerciais e filantrópicos. Emerson e Twersky (1996) discutiram a adoção de métodos empresariais para atingir eficácia organizacional das organizações do setor social, abrindo caminho para outros autores que, no final dos anos 2000, avançaram com conceitos como o *double bottom line* e *blended value*.

A Escola Europeia focou-se menos na questão dos recursos, identificando um tipo novo de organização emergente da economia social, inovador nas formas organizacionais e nas atividades. Para a identificação das empresas sociais esta Escola propôs uma abordagem consistindo num conjunto de critérios económicos, sociais e de governança, apontando para um “tipo-ideal” de empresa social (Defourny e Nyssens 2010). Num balanço sobre as características distintivas das empresas sociais na Europa, Borgaza e Santuari (2003) destacavam o facto de estas se diferenciaram das demais organizações da economia social por demonstrarem um comportamento produtivo e empresarial; financiarem as suas atividades com uma maior diversidade de recursos; tenderem a inovar no fornecimento de serviços, visando a capacitação de grupos mais marginalizados; darem mais ênfase a objetivos de benefício de uma comunidade e possuírem um carácter participativo e democrático.

Se é evidente que uma das diferenças entre a Escola Europeia e a Anglo-saxónica se encontra na importância dada à dimensão participativa e democrática, ausente na Escola Anglo-saxónica, outra diferença, mais subtil, encontra-se no próprio conceito de economia. A perspetiva Europeia funda-se no conceito de economia substantiva – atualmente tributário da conceptualização de Karl Polanyi (2012), mas com tradição no conceito de economia social – e do encastramento da economia da sociedade. A perspetiva Anglo-saxónica percebe a economia apenas como economia mercantil, o que leva a conceber uma tensão entre o social e o económico (mercantil).

Atualmente, o conceito de empresa social afirma-se como um campo de investigação e formação e tornou-se relevante nas políticas, dando lugar a estatutos legais e formas jurídicas ou a políticas dedicadas (European Commission 2020), como tem sido o caso de várias iniciativas da Comissão Europeia, como a *Social Business Initiative*, com impacto em países onde o conceito mal era utilizado, como é o caso de Portugal.

Na estruturação, relativamente recente, de um terceiro sector da economia social em Portugal, destacamos a discussão da Lei de Bases da Economia Social, onde o conceito de empresa social assumiu uma conotação contestada (Ferreira 2015), que ainda hoje marca os debates em Portugal. As preocupações sobre o uso e o significado do conceito estão



espelhadas nas Recomendações do Congresso Nacional de Economia Social, de 2017, que tem levado a alguma paralisia no que se refere à definição de um estatuto jurídico ou forma legal.

Este texto resulta do trabalho desenvolvido no âmbito do projeto de investigação TIMES – Trajetórias Institucionais e Modelos de Empresa Social em Portugal, no Centro de Estudos Sociais¹, cujo objetivo principal é aprofundar o conhecimento sobre os significados, características organizacionais, quadros institucionais e papéis das empresas sociais em Portugal.

O projeto enquadra-se na perspetiva europeia das empresas sociais, relacionando-se com o estudo internacional *ICSEM – International Comparative Social Enterprise Models*, coordenado por Jacques Defourny e Marthe Nyssens. Neste enquadramento, considera-se que as empresas sociais são moldadas quer por contextos nacionais específicos, quer por tendências mais gerais que colocam estas organizações em relação com o Estado-providência. Considera-se também que, independentemente do uso ou não da designação de empresa social, ou da existência ou não de um estatuto jurídico ou forma legal, é possível, a partir de um conjunto de características organizacionais, fazer uma aproximação ao conceito como tipo ideal, ou seja, em relação ao qual a realidade pode ser analisada.

Assim sendo, este artigo estrutura-se em três partes. Na secção seguinte baseamo-nos numa revisão dos estudos que foram efetuados sobre as empresas sociais em Portugal, demonstrando que, ao longo do tempo, o conceito foi aplicado a diferentes tipos de organizações e a partir de várias tradições académicas. Num segundo momento, na linha da tradição Europeia dos estudos sobre as empresas sociais, e atendendo a que as empresas sociais são moldadas por trajetórias em contextos histórico-institucionais específicos, identificamos cinco modelos de empresas sociais em Portugal. Num terceiro momento

¹ Projeto financiado pelo FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional através do COMPETE 2020 – Programa Operacional Competitividade e Internacionalização (POCI) e por fundos portugueses através da FCT – Fundação para a Ciência e a Tecnologia, ref. PTDC / SOC-SOC / 30612/2017 | POCI-01-0145-FEDER-030612.

damos destaque às características organizacionais específicas nas dimensões multidimensionais dos diferentes modelos de empresa social.

OS ESTUDOS SOBRE EMPRESAS SOCIAIS EM PORTUGAL

A primeira referência a empresas sociais em Portugal foi feita por Eloisa Perista (2001), no âmbito de projetos internacionais da rede EMES. A autora caracteriza as CERCIS (Cooperativas para a Reabilitação de Pessoas com Deficiência) como exemplo de empresa social em Portugal. Este trabalho teve impacto na inserção das cooperativas sociais portuguesas na literatura internacional. Defourny e Nyssens (2010) identificaram uma trajetória específica dos países do Sul da Europa, com a emergência das cooperativas sociais vista no contexto da presença de uma forte Sociedade-Providência e de uma tradição cooperativa no pós-25 de Abril, desempenhando um importante papel na disseminação de valores democráticos e participativos no sector social.

Ainda no âmbito do seu envolvimento na rede EMES, Eloisa Perista e Susana Nogueira (2007; 2002) estudaram as empresas sociais de inserção pelo trabalho, ou WISE (*Work Integration Social Enterprises*), identificando as Empresas de Inserção, os Centros de Emprego Protegido e os Enclaves. As autoras contextualizaram a emergência das WISE em Portugal a partir de um conjunto de condições socioeconómicas que impunham uma intervenção mais eficaz ao nível da integração laboral. Roger Spear e Eric Bidet (2005) compararam WISE em doze países europeus, enquadrando o caso Português junto com França, Irlanda e Bélgica, onde as empresas sociais não gozam de um reconhecimento legal específico e exclusivo, podendo operar sob múltiplas formas legais e serem criadas por organizações não lucrativas.

Em 2007, um outro grupo de organizações foi estudado enquanto empresa social - as IPSS (Instituições Particulares de Solidariedade Social). No estudo europeu, *Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe*, Heckl et al. (2007) focaram as melhores práticas e políticas públicas europeias que fomentassem o desenvolvimento das empresas sociais. O estudo forneceu uma visão ampla das empresas sociais em Portugal,

que definiu como: “organização sem fins lucrativos, privada, que vise algum objetivo de desenvolvimento local, social ou solidário” (Heckl et al. 2007, 2). Também o relatório nacional (European Commission, 2014) do estudo europeu *Map of social enterprises and their eco-systems in Europe*, considerou que tanto as IPSS como as cooperativas de solidariedade social se enquadravam nos seguintes critérios: i) o desenvolvimento de uma atividade económica contínua de produção de bens e/ou serviços; ii) um objetivo social explícito e principal que beneficie a sociedade; iii) limites na distribuição de lucros e/ou ativos para privilegiar o objetivo social; iv) autonomia organizacional face ao Estado e a organizações com fins lucrativos; v) governança inclusiva, caracterizada pela participação democrática nos processos decisórios (European Commission, 2015).

Mais recentemente o conceito de empresa social foi aplicado a uma diversidade de formas legais e estatutos jurídicos, onde se incluem quer formas da economia social quer das sociedades comerciais no projeto SEFORIS (“*Social Entrepreneurship as a Force for More Inclusive and Innovative Societies*”). Esta abordagem tende a mobilizar o conceito de empreendedorismo social como a base das empresas sociais. O projeto SEFORIS forneceu como definição de empresa social: organizações que usam atividades baseadas no mercado para aliviar as necessidades sociais” (Stephan 2017, 1). De uma forma geral, o conceito de negócio social surge na literatura económica e na gestão de forma indiscriminada com o de empresa social. Gata (Gata 2010, 119) descreve negócio social como “um dos mais poderosos instrumentos do empreendedor social” e como “uma nova forma de fazer as coisas” que contribui para o processo de inovação social.

Em 2019, no relatório nacional do estudo *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe* (European Commission, 2019) foram incluídas, a par das organizações que discutimos até aqui, as organizações da economia social que atuam na área do desenvolvimento local e da habitação, por cumprirem os critérios da definição operacional proposta pela Comissão Europeia para este estudo.

Resumindo, como esta breve revisão sugere, as referências empíricas às empresas sociais foram variando ao longo do tempo, reportando-se a tipos de organizações e objetivos diferentes, a contextos e a definições diferentes. Na atualidade coexistem as diferentes

tradições, nenhuma delas se autoidentificando primordialmente com o conceito de empresa social, preferindo outros conceitos como economia social, economia solidária, cooperativismo, negócios de impacto, etc.

TRAJETÓRIAS HISTÓRICAS E MODELOS DE EMPRESA SOCIAL

Nesta secção identificamos modelos de empresa social em Portugal a partir das suas trajetórias institucionais. Defourny and Nyssens (2017) propuseram uma tipologia a partir da ideia de que as empresas sociais emergem a partir de um conjunto de trajetórias de afastamento de organizações que tipicamente se enquadram ou aproximam do interesse geral (típico do Estado e das organizações filantrópicas), do interesse mútuo (típico das cooperativas e mutualidades) e do interesse do capital (típico das empresas lucrativas). É a partir daqui que os autores propõem quatro trajetórias que dão lugar à emergência das empresas sociais: 1) as cooperativas sociais seriam o resultado de uma trajetória do interesse mútuo em direção ao interesse geral; 2) as organizações não lucrativas empreendedoras, resultantes de uma trajetória mais próxima do interesse geral em direção ao interesse do capital; 3) as empresas sociais do sector público, resultantes da privatização de serviços públicos para formas da economia social e 4) os negócios sociais, combinando os objetivos lucrativos com a prossecução de objetivos de interesse geral seguiriam a trajetória do interesse capitalista em direção ao interesse geral.

Tendo presente os quadros institucionais é possível desenhar os contornos de diferentes modelos de empresa social em Portugal, alguns dos quais relacionados com os modelos identificados por Defourny & Nyssens (2017). É possível encontrar paralelismo entre o modelo das cooperativas sociais, as organizações não lucrativas empreendedoras e dos negócios sociais. Porém, acrescentamos o modelo das empresas sociais de integração pelo trabalho e o das empresas da economia solidária, que são subsumidos no modelo da organização não lucrativa empreendedora pelos autores. Em contrapartida, encontramos menos presentes as empresas sociais do sector público.

Podemos identificar, com emergência na segunda metade dos anos 1970s, e fortemente influenciadas pelo contexto da Revolução Democrática e do dinamismo do movimento cooperativo, as *cooperativas sociais*, das quais as CERICI foram precursoras, mais tarde institucionalizado no ramo cooperativo específico das cooperativas de solidariedade social, aquando da revisão do Código Cooperativo em 1996. As CERICI foram criadas por pais e profissionais, com o apoio do poder local, para responder às lacunas em termos de educação, formação e inclusão laboral das crianças com deficiência mental.

A sua trajetória do interesse mútuo típico das cooperativas para o interesse geral foi reforçada pela legislação das cooperativas de solidariedade social que, por exemplo, proíbe a distribuição dos excedentes, bem como pela sua equiparação a IPSS.

Na década de 1980s encontramos a emergência de outro modelo de empresa social, o da *organização não lucrativa empreendedora*, marcado historicamente pela construção de um Estado Providência em contexto de crise internacional. O grupo mais significativo que se enquadram neste modelo são as IPSS. O Estatuto, concedido pela administração da Segurança Social, revela a sua proximidade ao interesse geral, pois define-as como: “pessoas coletivas, sem finalidade lucrativa, constituídas exclusivamente por iniciativa de particulares, com o propósito de dar expressão organizada ao dever moral de justiça e de solidariedade, contribuindo para a efetivação dos direitos sociais dos cidadãos...” (Artº 1º, Decreto-Lei n.º 172-A/2014, de 14 de novembro).

Na sua maioria estes serviços são prestados através de acordos de cooperação, onde se contratualiza o número de utentes apoiados pelo Estado. Estes acordos não chegam a ter um carácter mercantil, pois não correspondem ao pagamento integral do custo dos serviços, mas também não são subsídios, pois não possuem uma duração limitada. Os utentes assumem uma parte dos custos dos serviços através de pagamentos que não correspondem ao valor do mercado, variando de acordo com os rendimentos, conforme determinado pelas normas que regem a cooperação entre o Estado e as IPSS. Estes acordos foram destacados por Heckl e Pecher (2007) como as melhores práticas de apoio às empresas sociais em Portugal.

Existe nestas organizações, quer antes da existência do Estado providência, quer no seu enfraquecimento, uma orientação para a busca de recursos financeiros no mercado através de atividades secundárias ou instrumentais, que tem exemplo mais antigo nas farmácias sociais ou nas caixas de poupança de mutualidades e misericórdias, ou nas alterações recentes no Estatuto das IPSS que pretenderam tornar mais fácil a prossecução de atividades comerciais secundárias, por exemplo, através da criação de sociedades comerciais.

Nos anos 1990s torna-se relevante um outro tipo de empresa, a *empresa social de integração pelo trabalho*, impulsionado por políticas públicas de promoção do emprego, que tiveram a sua maior expressão no Mercado Social de Emprego, em 1996. Este criou as empresas de inserção e integrou os centros de emprego protegido e os enclaves, existentes desde 1983. Trata-se, maioritariamente, de unidades produtivas visando a integração social através do trabalho de pessoas em situação de vulnerabilidade, quer por se encontrarem excluídas do mercado de trabalho, quer por terem uma deficiência que dificulta a sua integração no mercado de trabalho regular. O facto de, na sua grande maioria, estas empresas terem sido criadas como unidades produtivas dentro de organizações não lucrativas, indicia uma trajetória do interesse geral em direção ao interesse comum.

Uma reorientação da preferência da política pública pela integração em mercado aberto, através de emprego apoiado, fez cessar os programas de apoio a este tipo de empresas, o que levou a um declínio significativo. Destacamos, porém, a exceção da Região Autónoma dos Açores, onde persiste um significativo dinamismo deste sector, suportado por uma rede de organizações e uma política pública promotora de um Mercado Social de Emprego (ACEESA 2010).

Também a partir dos anos 1990, destacamos a emergência de um novo modelo, as *empresas sociais da economia solidária*, cuja especificidade está numa trajetória que ocorre, sobretudo, a partir do campo associativo e cooperativo em direção a um polo que se orienta para o mercado, mas não tem como principal interesse o capital. É neste modelo



que se torna ainda mais necessário abrir o significado de económico a uma perspetiva mais plural, de economia substantiva.

As origens deste modelo remontam a duas linhas principais, uma relacionada com o desenvolvimento das organizações e redes de desenvolvimento local e outra relacionada com o uso do conceito de economia solidária, nos Açores, em iniciativas de promoção de emprego alternativas a intervenções assistencialistas (Amaro 2009). Em ambos os casos, foram importantes programas de financiamento europeus que apoiaram projetos que tinham por objetivo evitar a decadência social e económica dos territórios e seus habitantes, através da promoção de atividades económicas.

Mais recentemente, juntaram-se novos tipos de organizações orientadas para o desenvolvimento local sustentável e a proteção ambiental, que se reconhecem como economia solidária, com o objetivo explícito de serem uma alternativa à economia mercantil dominante.

Finalmente, a partir dos anos 2010, emerge um novo tipo de organizações, fortemente associado aos conceitos de empreendedorismo social e de inovação social, os *negócios sociais*. Trata-se de um modelo promovido, sobretudo, por consultores e em escolas de gestão, por políticas europeias, e por novas ferramentas financeiras de “investimento social”. Nesta perspetiva, a forma organizacional não é relevante, podendo os empreendedores escolher a que melhor se adapta à sua inovação social. Visam conciliar objetivos sociais e mercantis, retirando a sua sustentabilidade financeira de recursos mercantis e inspirando-se em modelos de gestão das empresas lucrativas. Em Portugal este modelo não coloca em discussão a questão de existirem limites à distribuição de lucros ou a obrigatoriedade de reinvestimento, o que cria dificuldades na distinção entre empresa social e empresa lucrativa.

CARACTERÍSTICAS ORGANIZACIONAIS E MODELOS DE EMPRESA SOCIAL

O nosso enfoque, nesta secção, é o modo como as dimensões sociais, económicas e de governança, definidas na Escola Europeia, se manifestam nos diferentes modelos de empresa social em Portugal. Na dimensão social os critérios incluem objetivos sociais explícitos, distribuição de lucros limitada e a sua origem num grupo de cidadãos ou organizações do terceiro sector. Na dimensão económica incluem-se critérios como a existência de uma atividade produtiva, a existência de trabalho remunerado e de algum risco económico (relacionado com a origem e a combinação de recursos). Na dimensão da governança inclui-se a autonomia de decisão, uma natureza participativa envolvendo partes afetadas pela atividade e o poder de decisão não baseado no capital.

No caso das *cooperativas sociais*, a dimensão mais forte está na governança participativa, assegurada pela forma cooperativa, que determina a soberania da assembleia geral dos membros e o princípio democrático de 1 pessoa 1 voto. Está também presente no seu carácter *multistakeholder*, ao incluir profissionais e beneficiários na sua propriedade e governação. A dimensão social também é importante, reforçada, no caso das cooperativas de solidariedade social, pela sua equiparação a IPSS e pela proibição de distribuição dos excedentes. No que se refere à dimensão de risco económico, este modelo pode ser mais dependente de recursos públicos quando serve públicos vulneráveis, com fraca capacidade de compartilhar os custos, como é o caso de pessoas com deficiência ou em risco de exclusão social.

Na evolução deste modelo encontramos novos tipos de cooperativas sociais não pertencentes ao ramo das cooperativas de solidariedade social, como é o caso das orientadas para a sustentabilidade ambiental ou para determinados grupos sociais em desvantagem. Nestas cooperativas sociais pode existir uma maior heterogeneidade de recursos, incluindo recursos dos membros e mercantis.

No caso das *organizações não lucrativas empreendedoras*, a dimensão mais relevante é social, quer porque se trata, geralmente, de associações ou fundações criadas por grupos de cidadãos que pretendem apoiar terceiros, quer porque o enquadramento de muitas



destas organizações no Estatuto das IPSS e no âmbito das relações com o Estado social as aproxima do interesse público.

A dimensão de risco económico é relevante e resulta do próprio modelo de cooperação com o Estado, onde se assume que a comparticipação das despesas é partilhada entre o Estado, os utentes e a organização. É neste modelo que mais se sente a retração do Estado social, com uma pressão crescente para a busca de recursos através de vendas no mercado que, para muitas organizações, é também uma forma de diminuir o controlo Estatal sobre as suas atividades. É neste modelo que encontramos mais frequentemente o desenvolvimento de atividades comerciais instrumentais que não estão relacionadas com a missão, sendo também aqui, particularmente entre as IPSS, que se levantam mais dúvidas sobre o enquadramento legal e fiscal destes recursos.

A dimensão da governança participativa é relativamente débil neste modelo, não apenas porque tende a incluir as fundações, mas também porque há uma fraca mobilização e adesão aos mecanismos democráticos das associações por parte dos membros. A profissionalização das organizações, em grande medida resultante das exigências dos serviços que prestam, implica que as instâncias de participação ocorrem sobretudo ao nível do pessoal técnico e, no limite, dos restantes trabalhadores.

No caso das *empresas de inserção pelo trabalho*, destacamos a relevância que a dimensão económica possui nestas, numa dupla vertente. Por um lado, o desenvolvimento de uma atividade produtiva e o enquadramento laboral é, ele próprio, o mecanismo de inclusão social. Por outro lado, estas empresas tendem a atuar no mercado através venda dos seus produtos e serviços, de onde retiram uma parte importante dos seus recursos. É importante realçar, todavia, que o financiamento público também tem um papel importante para a sustentação destas empresas, sobretudo nos primeiros anos, dado que os seus objetivos de inclusão laboral as tornam menos competitivas.

A dimensão da governança democrática é a mais débil neste tipo de empresas sociais dado que, na sua maioria, elas estão integradas em organizações não lucrativas, não possuindo, assim, órgãos de governação próprios.



O modelo das *empresas sociais da economia solidária* destaca-se pela sua forte dimensão de governança participativa. Esta governança vai além de um bom funcionamento dos órgãos formais democráticos, típicos das cooperativas ou das associações, pois tende a incluir instâncias formais ou informais de envolvimento e participação de um leque mais alargado de *stakeholders* e, muito em particular, das comunidades onde se encontram instaladas, possuindo fronteiras organizacionais porosas. Tende também a ser um modelo onde as organizações se envolvem mais na governação, através da articulação em redes, diálogo e pressão junto do poder local ou nacional, com um objetivo de prosseguir o modelo transformador que propõem.

A dimensão de risco económico é igualmente relevante. Ao proporem uma economia ao serviço da sociedade, procuram a sua sustentabilidade económica em atividades comerciais que desenvolvem experimentando formas alternativas ancoradas no princípio da reciprocidade como moedas sociais, comércio justo, circuitos curtos de produção e consumo, etc.

No que se refere à dimensão social, este modelo tende a posicionar-se de uma forma relativamente distante do interesse geral representado pelo Estado, preferindo manter alguma distância em relação programas e financiamentos públicos que desviem a sua missão alternativa. Muitas possuem um projeto de sociedade que vai além dos grupos e territórios envolvidos.

O *modelo dos negócios sociais* não possui uma forma legal típica, sendo aquele onde podemos encontrar tanto as formas jurídicas da economia social, frequentemente associações, como sociedades comerciais ou até uma combinação destas.

A dimensão mais forte deste modelo é económica, numa perspetiva mercantil. Percebem o mercado e/ou os modelos empresariais como os mais adequados para a prossecução da sua missão social. Isto inclui a possibilidade de usar estes instrumentos como estratégia de crescimento ou disseminação, a qual é percebida como permitindo, simultaneamente, a amplificação do impacto social e a sustentabilidade das organizações.



Relativamente à dimensão social, existe ênfase no empreendedorismo social individual, tratando-se de projetos de transformação social com um forte cunho pessoal, onde a trajetória e a inspiração do/a empreendedor/a moldam a visão e a missão da organização – aspeto que pode também ser encontrado nas fases iniciais de organizações de outros modelos.

No que se refere à governança democrática, este é o modelo onde esta possui menos importância, pela liderança do/a empreendedor/a individual, por se considerar poder entrar em tensão com necessidades de eficiência, ou porque a forma de sociedade comercial não comporta a governança democrática.

CONCLUSÃO

Neste artigo trouxemos alguns resultados de um projeto de investigação sobre empresas sociais em Portugal, de forma relativamente abreviada, para dar uma, ainda modesta, conta da enorme riqueza empírica deste campo.

Independentemente da autoidentificação com o conceito de empresa social por parte das organizações, ou de o facto de algum tipo de enquadramento legal vir a reconhecer a sua existência, consideramos que a abordagem analítica seguida é útil para informar um olhar mais denso sobre este campo de organizações e práticas, e motiva para a necessidade de se continuar a conhecer mais e melhor.

Ter em conta os contextos institucionais específicos que moldam diferentes trajetórias e formas organizacionais e assumir uma abordagem tridimensional das organizações nas suas vertentes social, de governança e económica, ajuda a trazer à luz, não só a diversidade do campo, mas também os desafios que diferentes modelos de empresas sociais enfrentam, internos e externos, e o modo como os quadros legais e institucionais existentes podem limitar ou potenciar as dinâmicas da sociedade na resolução de problemas sociais e societários.

REFERÊNCIAS

- ACEESA. 2010. «Funcionamento das Empresas de Inserção de Economia Solidária dos Açores». Ponta Delgada: Observatório Regional de Economia Solidária/Associação Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico.
- Amaro, R. 2009. «A Economia Solidária da Macaronésia – Um Novo Conceito». *Revista de economia solidária* 1: 11–28.
- Borgaza, C., e A. Santuari. 2003. *New trends in the non-profit sector: The emergence of social entrepreneurship*. The Non-profit Sector in a Changing Economy. Paris: OECD.
- Dees, J. G. 1996. *Social enterprise spectrum: Philanthropy to commerce*. Harvard Business School Note, Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Defourny, J., e M. Nyssens. 2010. «Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences». *Journal of Social Entrepreneurship* 1 (1): 32–53.
- . 2017. «Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models». *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 28 (6): 2469–97.
- Emerson, J., e F. Twersky. 1996. *New social entrepreneurs: The success, challenge and lessons of non-profit enterprise creation*. Homeless Economic Fund, the Roberts Foundation.
- European Commission. 2019. *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Updated country report: Portugal*. Author: Sílvia Ferreira. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- . 2020. *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report*. Authors: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocío Nogales and Chiara Carini. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- European Commission e ICF. 2014. *A Map of Social Enterprises and Their Eco-Systems in Europe. Country Report: Portugal*. LU: Publications Office.
- . 2015. *A Map of Social Enterprises and Their Eco-Systems in Europe*. LU: Publications Office.

- Ferreira, Sílvia. 2015. «New Paths for Third-Sector Institutions in a Welfare State in Crisis: The Case of Portugal». *Nonprofit Policy Forum* 6 (2): 213-241.
- Gata, Helena. 2010. «Para além do negócio: O papel das empresas sociais na criação de valor social». Em *Gestão de Organizações sem fins lucrativos: o desafio da inovação*, Imo Edições. Porto.
- Heckl, Eva, Ingrid Pecher, Satu Aaltonen, e Pekka Stenholm. 2007. «Study on practices and policies in the social enterprise sector in Europe». *Vienna: Austrian Institute for SME Research*.
- Perista, Heloisa. 2001. «Co-operatives for rehabilitation of people with disabilities». in C. Borzaga e J. Defourny (orgs.), *The Emergence of Social Enterprise*, Londres: Routledge: 192-202.
- Perista, Heloísa, e Susana Nogueira. 2002. «National Profiles of Work Integration Social Enterprises: Portugal». *EMES WP no. 02/09*: 20.
- . 2007. «Work Integration Social Enterprises in Portugal: A toll for Work Integration? » In M. Nyssens (org.) *Social Enterprise: At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*. Londres: Routledge: 195-205.
- Polanyi, Karl. 2012. *A grande transformação: as origens políticas e económicas do nosso tempo*. Lisboa: Edições 70.
- Spear, Roger, e Eric Bidet. 2005. «Social Enterprise for Work Integration in 12 European Countries: A Descriptive Analysis». *Annals of Public and Cooperative Economics* 76 (2): 195–231.
- Stephan, Ute. 2017. «Social Enterprises, Social Inclusion and Positive Social Change». European Policy Brief. SEFORIS, *European Union*.