

EMPREENDEDORISMO SOCIAL E FINANCIAMENTO



Susana Bernardino

O EMPREENDEDORISMO SOCIAL

O empreendedorismo social tem-se vindo a afirmar como um campo em forte crescimento, com um aumento expressivo no número de iniciativas socialmente empreendedoras existentes (Gupta et al., 2020). Pelo potencial que representa, a temática do empreendedorismo social tem sido explorada em diferentes domínios, quer a nível nacional como internacional.

Desde a emergência do termo, têm surgido diferentes entendimentos sobre do significado do conceito de empreendedorismo social. A delimitação conceitual foi, aliás, uma das preocupações evidenciadas pela comunidade científica numa fase inicial. Destaca-se aqui a definição apontada por Dees (2001), que entende o empreendedorismo social como uma área em que existe: (i) a adoção de uma missão para criar valor social de um modo sustentável (e não apenas valor privado); (ii) o reconhecimento e captura de novas oportunidades que sirvam a sua missão; (iii) o compromisso num processo de inovação contínua, adaptação e aprendizagem; (iv) a atuação audaciosa sem limitação aos recursos detidos num determinado momento do tempo; (v) a demonstração de uma elevada prestação de contas para com os elementos servidos e pelos resultados gerados.

Tendo em vista a sustentabilidade que visa prosseguir, o empreendedorismo social compreende atividades direcionadas para a criação de valor social e económico. No entanto, é consensual na literatura que o valor económico criado não pode, em momento algum, sobrepor-se ao benefício social que se visa criar. Com efeito, na génese de qualquer iniciativa de empreendedorismo social encontra-se a vontade de criação de valor social, que deverá configurar a prioridade estratégica da entidade.

Não obstante a pluralidade de definições existentes, genericamente tem existido uma certa convergência para se considerar o empreendedorismo social como uma atividade que se caracteriza pelo uso de atividades empreendedoras e práticas de gestão, aplicadas à prossecução de um propósito social. Esta definição, de natureza abrangente, abre espaço para a existência de uma grande heterogeneidade de iniciativas de empreendedorismo social, compatíveis com entidades pertencentes a diferentes famílias da economia social. Pela configuração que assume, o

empreendedorismo social potencia uma nova abordagem para as organizações que integram a economia social, podendo constituir um verdadeiro catalisador de mudança social (Gupta et al., 2020).

Central ao conceito de empreendedorismo social enquanto prática encontram-se a inovação, a proatividade e, também, a assunção de riscos. Estes são considerados elementos-chave para a adoção de um comportamento empreendedor aplicado à área social e à criação de respostas distintas das consideradas tradicionais (Bernardino & Freitas Santos, 2023). Esse comportamento empreendedor pode ser aplicado em diferentes vertentes da gestão das organizações, onde se incluem as questões do financiamento e as estratégias de mobilização de recursos (Weerakoon, 2021).

A PROBLEMÁTICA DO FINANCIAMENTO NO EMPREENDEDORISMO SOCIAL

É reconhecido que as iniciativas de empreendedorismo social enfrentam vários desafios no desenvolvimento das suas atividades. Um desses desafios, sobejamente reconhecido, é a falta de recursos financeiros que permitam assegurar as suas atividades, quer de natureza operacional como de expansão (Le et al., 2024; Yaghil & Schmidt, 2023).

Esta realidade tem sido observada um pouco por todo o mundo e em iniciativas com distintas dimensões, estádios de ou área social de intervenção (Le et al., 2024). De facto, as dificuldades na mobilização de recursos financeiros são observadas quer em iniciativas de reduzida dimensão como também naquelas que dispõe de uma maior escala (Le et al., 2024).

Conforme recentemente referido por Le et al. (2024), mais de metade das iniciativas sociais em todos os países enfrentam dificuldades na obtenção de financiamento e/ou acesso a financiamento externo. Esta realidade já havia sido identificada pelo *Global Entrepreneurship Monitor*, num relatório especial dedicado à temática do empreendedorismo social. Esse relatório, de carácter global, indica que, pese embora a existência as diferenças regionais, a criação de uma iniciativa de empreendedorismo social é, na sua maioria, suportada pelo uso de fundos pessoais.

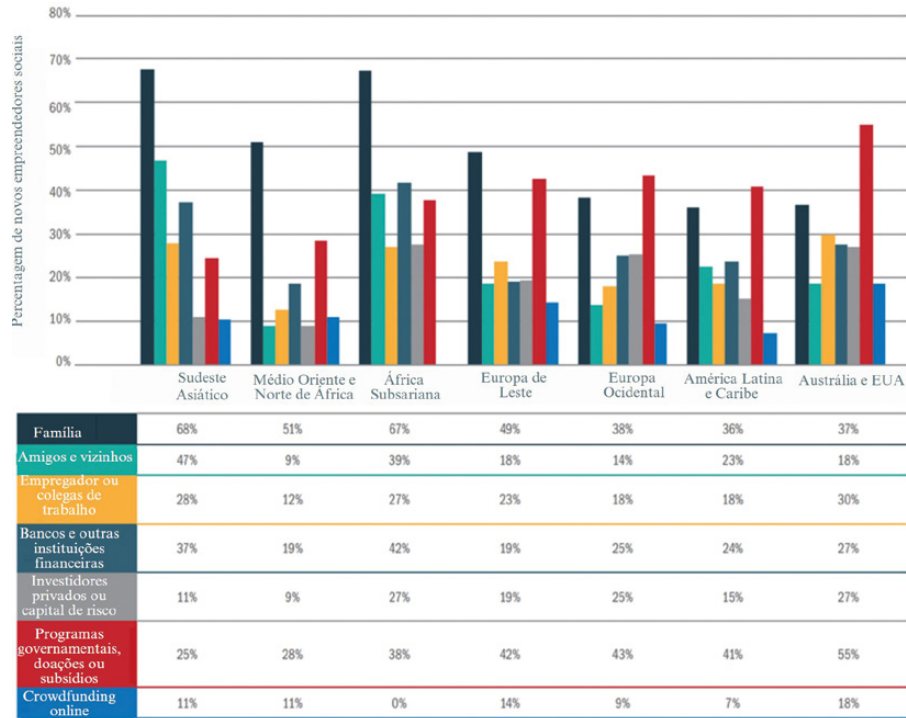


Figura 1
Outras fontes de financiamento, para além de fundos próprios, usadas por organizações sociais recentes
Fonte: GEM (2015)

Analisando concretamente as fontes de financiamento utilizadas no financiamento de organizações sociais recentes (*early stage*), os resultados deste estudo global indicam existir, em termos gerais, uma baixa expressão do financiamento obtido por parte de bancos ou outras instituições financeiras, sucedendo o mesmo em relação a investidores privados ou capital de risco. Os resultados indicam ainda uma percentagem não negligenciável dos recursos obtidos por via de programa governamentais, doações ou subsídios (Figura 1).

Olhando mais concretamente para o caso português, os dados da Conta Satélite da Economia Social revelam que, cronicamente, se observam necessidades líquidas de financiamento das entidades da economia social, pese embora a existência diferenças significativas entre diferentes grupos da economia social nas necessidades observadas (CSES, 2019, 2023; Fernandes et al., 2016). Será, aqui, de destacar um positivo desempenho manifestado pelas cooperativas na capacidade de geração de uma capacidade líquida de financiamento (CSES, 2019, 2023; Fernandes et al., 2016).

Este resultado poderá ser interpretado à luz do perfil jurídico das cooperativas que, segundo Meira (2012), é considerado adequado para a prática do empreendedorismo social em virtude da conjugação eclética de uma forte dimensão social e económica. Como tal, para a capacidade de geração de financiamento em muito contribuiu a capacidade de geração de receitas próprias evidenciada por diferentes grupos da economia social (Fernandes et al., 2016), o que corrobora com a aplicação de um comportamento socialmente empreendedor às entidades da economia social.

Em Portugal, embora se reconhecendo que o mercado de financiamento da economia social tem sofrido modificações significativas ao longo dos últimos anos (Fernandes et al., 2016), admite-se, ainda, a necessidade do crescimento e diversificação das fontes de financiamento disponíveis.

Uma análise às principais causas da falta de financiamento da economia social em Portugal identifica três principais fatores (Fernandes et al., 2016): (i) a falta de aptidão das iniciativas sociais para receber o financiamento existente; (ii) a falta de um

ecossistema próprio para o desenvolvimento de um mercado de financiamento da economia social; e (iii) setor público ainda muito centralizador das atividades respeitantes ao setor.

Na primeira dimensão, a falta de aptidão das iniciativas sociais para receber o financiamento existente, Fernandes et al. (2016), elencam um conjunto de variáveis que contribuem para uma menor capacitação das organizações sociais para a obtenção do financiamento, de entre as quais se incluem a falta de informação relativamente aos instrumentos existentes, falta de estratégias de longo prazo por parte das organizações sociais, falta de capacitação por parte dos recursos humanos para a exploração dos mecanismos existentes, que é agravado pela complexidade e inadequação desses mesmos instrumentos às realidades das entidades da economia social.

Estes fatores são ainda gravadas pela segunda dimensão- ausência ou subdesenvolvimento de um ecossistema para o desenvolvimento de um mercado de financiamento da economia social- que resulta, segundo Fernandes et al. (2016) de aspetos como o forte recurso a fontes de financiamento consideradas tradicionais, pouco desenvolvimento de novos instrumentos de financiamento, a falta de enquadramento legal e de construção da infraestrutura de mercado, uma incipiente cultura de investimento socialmente responsável ou a falta de intermediários no mercado de investimento social.

No que se refere ao papel do setor público - terceira dimensão- destaca-se a cultura, ainda muito presente, para a sobrevivência das organizações sociais por via de subsídios e donativos públicos, bem como uma cultura ainda incipiente no que respeita à contratualização estatal para fornecimento de serviços sociais (*procurement*), ou papel desempenho na promoção de políticas públicas de apoio à economia social. Os esforços desenvolvidos ao longo dos últimos anos revelam o impacto que são capazes de ter sobre o ecossistema socialmente empreendedor e a necessidade deste tipo de ações no fomento de um mercado de financiamento adequado à economia social.

DIFERENTES INSTRUMENTOS PARA O FINANCIAMENTO DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Não obstante as dificuldades atrás enunciadas, para assegurar o financiamento das suas atividades, as organizações sociais poderão fazer uso de diferentes fontes de financiamento. Algumas dessas fontes assentam numa lógica mais tradicional ou filantrópica, tais como subvenções, fundos, doações de particulares ou dos setores público e privado, bem como subsídios (Le et al., 2024).

Para além disso, poderão ser mobilizadas outras fontes de financiamento comumente utilizadas pelo setor privado com finalidade lucrativa onde se incluem, a título de exemplo, empréstimos bancários, linhas de crédito ou outros instrumentos disponibilizados pelas instituições de crédito. De referir, no entanto, que as características que estes instrumentos de financiamento apresentam poderão colocar alguns desafios à sua utilização por parte das organizações sociais. Os critérios utilizados pelos intermediários financeiros para a atribuição do crédito poderão, de facto, constituir um entrave, em especial devido à natureza não lucrativa das organizações sociais e à não contemplação de outros importantes elementos de criação de valor nas métricas usadas para a atribuição do financiamento.

O desenvolvimento, ao longo dos últimos anos, de programas de crédito especificamente concebidos para as entidades da economia social, muitas das vezes desenvolvidos por entidades de natureza pública, revelam-se fundamentais para uma maior adequação dos programas de financiamento às especificidades do setor social.

Será ainda de referir que se reconhece, cada vez mais, uma preocupação para a identificação de fontes de financiamento internas (autofinanciamento), através de estratégias de geração de rendimento prosseguidas através de um conjunto de operações por parte das organizações sociais. Esta preocupação é, aliás, consiste com uma maior orientação empreendedora por parte dos seus dirigentes, envolvendo, amiúde, estratégias inovadoras para o efeito. Estas atividades de geração de rendimento, por via de receitas próprias, podem incluir atividades relacionadas com a missão da organização social, como, também, um largo

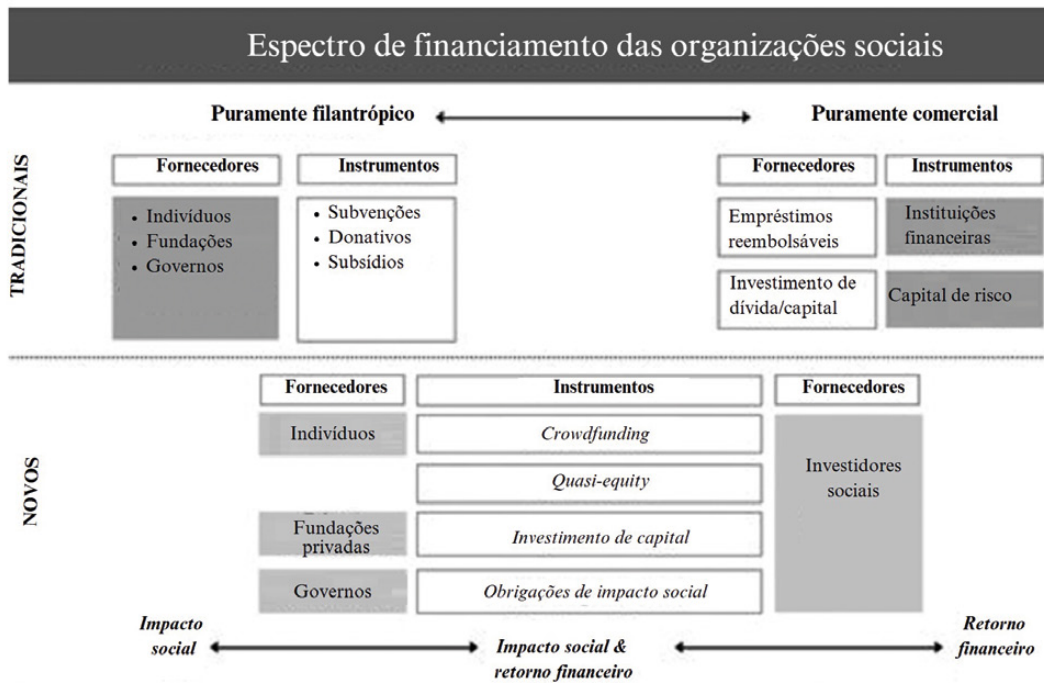


Figura 2
Espectrum de fontes de financiamento
Fonte: Le et al. (2024)

conjunto de outras atividades, não diretamente conexas com a atividade da organização que visam sobretudo ampliar a capacidade de geração de receitas e, por conseguinte, a capacidade de intervenção por parte da organização.

O surgimento de outras fontes de investimento social, apesar de ainda pouco desenvolvidos, são também apontados como importantes para a dinamização do mercado de financiamento. Podem incluir-se aqui o capital de risco ou os anjos de negócios. Neste domínio, verificam-se a nível internacional já alguns programas especificamente desenhados para o apoio a iniciativas sociais.

No decorrer dos últimos anos observa-se ainda o aparecimento de novos instrumentos de financiamento para as iniciativas de empreendedorismo social, com características distintas das tradicionalmente aplicáveis ou setor sem fins lucrativos, que incorporam respostas que visam fazer face às necessidades de financiamento de organizações sociais híbridas (Le et al., 2024).

Tal como identificado por Le et al. (2024) identificam-se aqui instrumentos como o *crowdfunding*, obrigações de impacto social ou investimento de impacto: Neste último caso, o financiamento é concedido a organizações que respondem a necessidades sociais e/ou ambientais com a expectativa explícita de retornos sociais e financeiros mensuráveis (OECD, 2019). As obrigações sociais, por sua vez, envolvem a contratualização entre entidades públicas, organizações sociais e investidores, para o financiamento de determinados resultados sociais previamente acordados. Integram uma lógica de pagamento por resultados ou pagamento por sucesso, visando conectar o financiamento privado e as organizações sociais que prestam serviços públicos externalizados (Le et al., 2024).

Este *espectrum* de diferentes fontes de financiamento encontra-se sistematizado na figura 2.

Instrumento	Fornecedor	Vantagens	Limitações	Adequabilidade
Subvenções, donativos, subsídios	Fundações Governo	Sem obrigação de reembolso Sem exigência de garantias Sem avaliação de crédito	Montante limitado Financiamento específico a um projeto Fonte de financiamento de curto prazo	Organizações sociais recentes ou de pequena dimensão
Empréstimos, investimento de capital	Instituições financeiras Capital de risco	Acesso a novas fontes de recursos	Exigências em termos de garantias/ativos garantidos Histórico exigido (rentabilidade, escalabilidade, solvabilidade, potencial de crescimento) Custos elevados (juros ou diluição da estrutura de propriedade) Perspetivas de financiamento divergentes	Organizações sociais com experiência, de média ou grande dimensão
Crowdfunding	Financiadores particulares	Recursos financeiros adquiridos com flexibilidade, risco mínimo e baixo custo Forma de promoção da atividade organização social	Incerteza quanto à capacidade de mobilização de recursos (caso o objetivo de financiamento não seja alcançado, não existe qualquer mobilização de recursos)	Organizações sociais recentes, de micro ou pequena dimensão
Financiamento de quase-capital	Investidores com orientação social	Fundos flexíveis, de baixo risco e baixo custo, com um período de reembolso alargado Rendimentos ligados ao desempenho das organizações sociais	Necessidade de histórico de desempenho ou de expectativa de alcance de determinados indicadores	Organizações já estabelecidas ou com substancial potencial de crescimento
Investimento de impacto	Investidores com orientação social Fundações privadas	Modelo orientado para o impacto Prazo de investimento alargado	Mercado ainda emergente, particularmente em regiões em desenvolvimento, com limitado envolvimento de investidores locais	Todas as organizações sociais que geram impacto através de soluções inovadoras
Obrigações de impacto social	Investidores com orientação social Governos/fundações públicas	Fomentar a inovação social e facilitar a colaboração entre os sectores público e privado.	Complexidade técnica na configuração e operacionalização do financiamento	Organizações sociais bem estabelecidas e de grandes dimensões

Tabela 1

Vantagens e limitações de diferentes instrumentos de financiamento

Fonte: Adaptado de Le et al. (2024)

Tal como argumentado por Le et al. (2024), o carácter híbrido das iniciativas de empreendedorismo social permite tirar partido da multiplicidade de instrumentos financeiros existentes e explorar diferentes paradigmas para a identificação e uso de fontes de financiamento. Conforme sistematizado na Tabela 1, cada instrumento de financiamento envolverá um conjunto de vantagens e limitações que os responsáveis das iniciativas sociais deverão ponderar na análise do valor que o instrumento de financiamento será capaz de trazer para a sua organização.

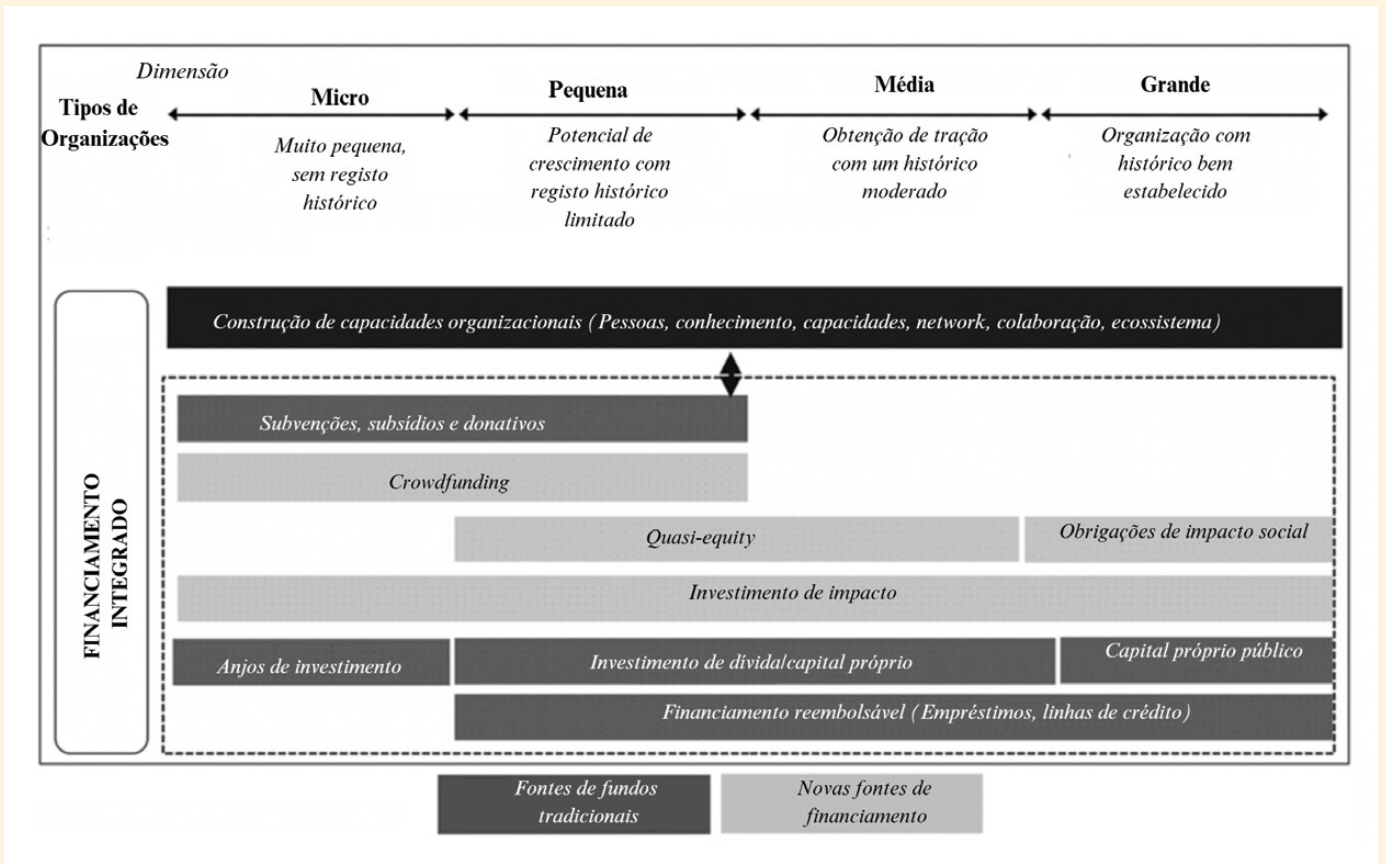
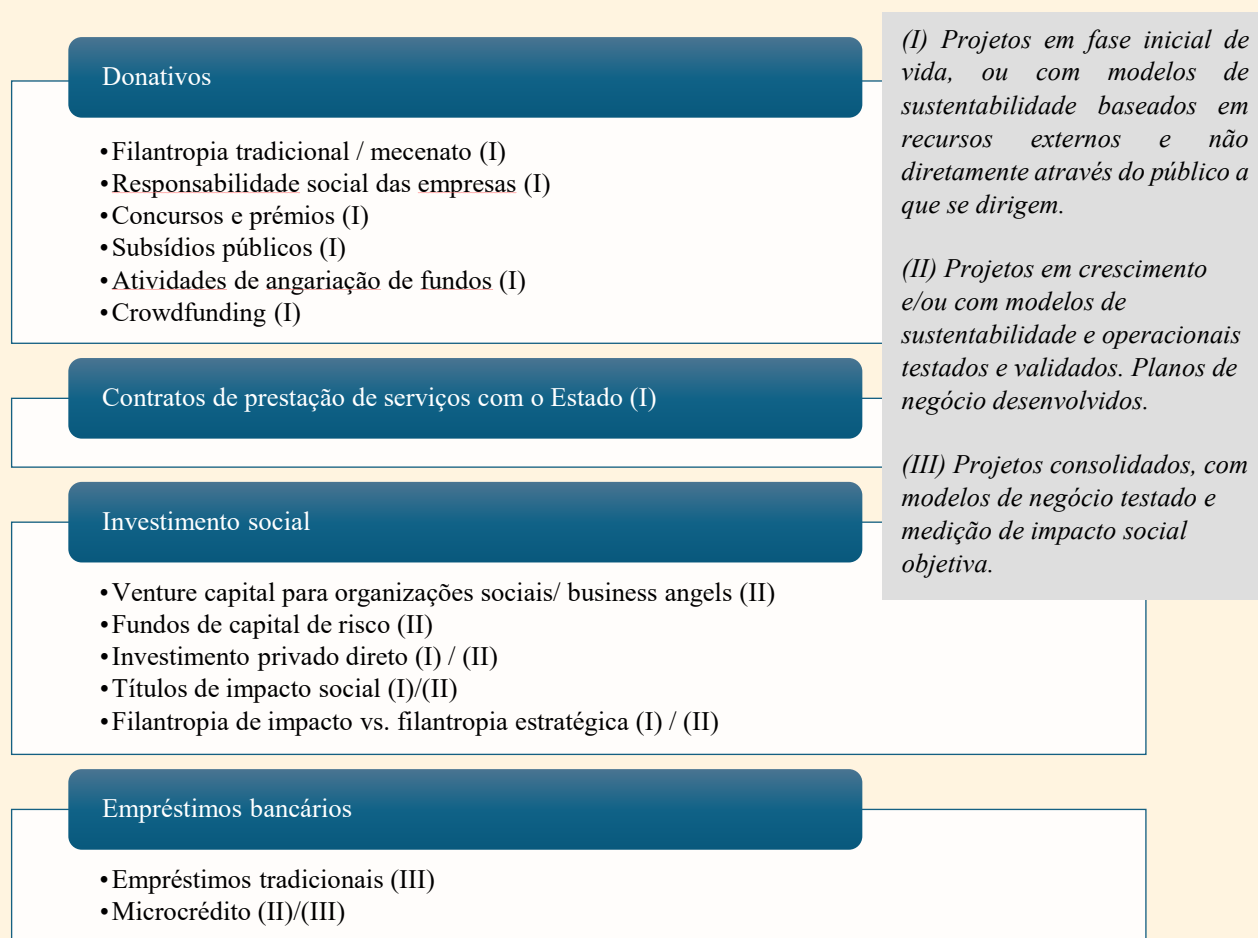


Figura 3
Adequação de diferentes fontes de financiamento de acordo com a dimensão da organização social
Fonte: Adaptado de Le et al. (2024)

Ainda que nem todas as iniciativas de empreendedorismo social partilhem da mesma evolução ou necessidades, pode-se ainda assumir que, tipicamente, a adequabilidade das diferentes fontes de financiamento é moldada pelo estágio de desenvolvimento ou dimensão da iniciativa (Le et al., 2024).

Alguns autores têm desenvolvido modelos para a avaliação da adequabilidade de diferentes instrumentos de financiamento de acordo com a idade (Le et al., 2024) e/ou estágio de desenvolvimento da organização social (Fernandes et al., 2016). Os modelos analíticos encontram-se sistematizados nas figuras 3 e 4.

**Figura 4**

Adequação de diferentes fontes de financiamento de acordo com o estágio de desenvolvimento da organização social

Fonte: Adaptado de Fernandes et al. (2016).

Para além disso, têm sido reconhecidos os benefícios que as estratégias de diversificação das fontes de financiamento são capazes de oferecer às organizações sociais (Le et al., 2024). Esta diversificação caracteriza-se pelo uso combinado de vários instrumentos de financiamento, provenientes de diferentes fontes, o que confere à organização uma maior autonomia e flexibilidade, por contraste a uma situação de uma maior dependência de uma fonte ou financiador único, que, em última instância poderá conduzir a uma redução na capacidade de prossecução das atividades sociais da iniciativa (Le et al., 2024).

POLÍTICAS PÚBLICAS PARA O FINANCIAMENTO AO EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Reconhecendo o potencial social e económico que as entidades da economia social representam, desde 2011 que a Comissão Europeia tem lançado uma série de iniciativas que permitem disponibilizar apoio financeiro e não financeiro às organizações sociais na Europa (Yaghil & Schmitd, 2023).

Recentemente a questão do financiamento é, inclusivamente, uma das preocupações preconizadas no Plano de Ação para a Economia Social, da União Europeia (2021), nomeadamente no eixo “Oportunidades e capacitação”.

Para além disso, a Comissão Europeia, no mesmo plano de ação para a economia social, sensibiliza para a necessidade de desenvolvimento de respostas locais, por parte de cada um dos Estados-Membros, apelando à criação de pontos de contacto locais para a economia social, facilitando o acesso ao financiamento comunitário e nacional e estabelecendo a ligação com as autoridades gestoras de fundos europeus. A Comissão Europeia reconhece ainda a necessidade de diversificação dos atores envolvidos no processo de criação de fontes de financiamento, que, para além de programas públicos de natureza nacional, regional ou local, inclui a necessidade de envolvimento da iniciativa privada. Reconhece-se ainda a necessidade de apoio à criação de redes ativas, bem como introdução de medidas sistemáticas que impulsionem o financiamento disponível ou o apoio ao desenvolvimento de metodologias de mensuração de impacto.

Como parte da estratégia de fomento ao financiamento na economia social, a Comissão Europeia, no âmbito do plano de ação para a economia social, criou ainda um Portal único para o espaço da União Europeia, onde os diferentes atores e *stakeholders* possam aceder, num ponto único, a informações relevantes sobre financiamento, políticas públicas ou outro tipo de iniciativas de relevo.

Para facilitar o acesso a informações e recursos úteis, a Comissão Europeia lançou em junho de 2023 um novo website - *The EU Social Economy Gateway* – que pretende constituir um ponto único que reúne informações sobre o ecossistema da economia social na Europa e em cada um dos Estados-Membros da União Europeia (Yaghil & Schmitd, 2023).

A criação deste espaço revela-se de enorme importância tendo em conta a diversidade de programas disponíveis, com características e condições de aplicação diferenciadas, o que poderá acarretar algumas dificuldades na exploração desses programas de financiamento, em particular para as entidades da economia social de menor dimensão.

O Portal da Comissão Europeia faz ainda referência a importantes entidades, de natureza pública, que se destacam no financiamento à economia social em Portugal. Salientam-se aqui, o IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas), a Portugal Inovação Social, O Banco Português de Desenvolvimento ou o programa *Social Invest*, gerido pela CASES.

A Portugal Inovação Social assume um papel preponderante e pioneiro no financiamento ao empreendedorismo social em Portugal, através de quatro instrumentos complementares de financiamento, disponíveis para diferentes fases do desenvolvimento da iniciativa de empreendedorismo social. O Banco Português de Desenvolvimento disponibiliza também meios de financiamento às entidades da economia social, apoiando o desenvolvimento de iniciativas de empreendedorismo social, bem como transição digital ou energética (melhorar o conteúdo).

O programa social Invest, gerido pela CASES, é um programa concebido para dar suporte à economia social. Consubstancia-se numa linha de que visa facilitar o acesso a financiamento por parte de entidades da economia social. Esta linha de crédito permite dar resposta às necessidades de financiamento das organizações sociais resultantes de três principais dimensões: (i) investimentos de expansão nas atividades já desenvolvidas pela organização social ou novas áreas de intervenção; (ii) modernização de serviços; e (iii) modernização e gestão de tesouraria.

Ao nível nacional, Portugal tem manifestado o seu compromisso na promoção e apoio à economia social, que se encontra refletido na estratégia Portugal 2030. Entre outros, a estratégia define como prioridade medidas que contribuam para medidas para melhorar o acesso ao emprego para todos os candidatos a emprego, incluindo o autoemprego e a economia social, o apoio à capacitação dos atores da economia social e o apoio à capacitação dos parceiros do Conselho Nacional da Economia Social.

REFERÊNCIAS

- Bernardino, S. & Freitas Santos, J. (2023). Empreendedorismo social no setor cooperativo em Portugal: um estudo exploratório, *Deusto Estudios Cooperativos*, 22, 187-214, <https://doi.org/10.18543/dec.2714>.
- Fernandes, J. et al. (2016). *A Economia Social em Portugal: Necessidades, perspetivas e fontes de financiamento*, Grupo PPE.
- CSES (2023). Conta Satélite da Economia Social 2019/2020. Coleção de Estudos de Economia Social, n.º 17. <https://cases.pt/wp-content/uploads/2023/08/Conta-Satelite-2019-2020.pdf>
- CSES (2019). Conta Satélite da Economia Social 2016. Coleção de Estudos de Economia Social, n.º 10. <https://cases.pt/wp-content/uploads/2019/11/Livro-Conta-Sat%C3%A9lite-Voluntariado.pdf>
- Dees, J. (2001). The meaning of social entrepreneurship. *Stanford University: Center for Social Innovation*. Acedido em setembro 1, 2024, em http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf
- GEM (2015). *Special Topic Report- Social Entrepreneurship*. Global Entrepreneurship Monitor. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=49542>
- Gupta, P., Chauhan, S. Paul, J. & Jaiswal, M. (2020). Social entrepreneurship research: A review and future research agenda. *Journal of Business Research*, 113, 209-229.
- Le, D. H., Aleem, M., & Sandberg, B. (2024). Financing Social Enterprises Serving Base-of-the-Pyramid Markets: Towards an Integrative Financing Model. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1–34. <https://doi.org/10.1080/19420676.2024.2363797>
- Meira, D. (2012). Uma Análise Do Regime Jurídico Da Cooperativa À Luz Do Conceito De Empreendedorismo Social. *CIRIEC-España. Revista Jurídica*, 23. Disponível em: <https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/3565/1/pdfArticulo-%20Revista%20Juridica%20Ciriec%202012-Dmeira.pdf>
- Weerakoon, C. (2021). A Decade of Research Published in the Journal of Social Entrepreneurship: A Review and a Research Agenda. *Journal of Social Entrepreneurship*, 15(2), 377–399. <https://doi.org/10.1080/19420676.2021.1968938>
- OECD. 2019. “Social Impact Investment: The Impact Imperative for Sustainable Development.” <https://www.oecd.org/development/social-impact-investment-2019-9789264311299-en.htm>.
- Yaghil, A. & Schmidt, G. (2023). *European Funding Toolkit for Social Enterprises & their Support Organisations*. Euclid Network. https://sev.ee/wp-content/uploads/2023/04/EU-Funding-Toolkit_FINAL_2022-1.pdf