

Instituições e ação coletiva: construção e explicação de uma tipologia empírica das empresas sociais em Portugal. Tendo presente o crescente interesse científico e político sobre as empresas sociais, e a escassez de (re)conhecimento em Portugal, apresenta-se uma tipologia empírica de empresas sociais. Adota-se uma perspectiva institucionalista histórica e sociológica, identificando e explicando cinco modelos em relação com contextos institucionais, onde se destaca a construção, desenvolvimento e retração do Estado-Providência. A construção e a explicação desta tipologia assentam numa análise multinível dos principais quadros institucionais, a nível nacional, e num estudo de caso múltiplo de características organizacionais, trajetórias e discursos de empresas sociais. Contribui-se para a compreensão de inovações organizacionais emergentes da economia social e do sector lucrativo.

PALAVRAS-CHAVE: instituições; Estado-Providência; economia social; tipologia.

Institutions and collective action: construction and explanation of an empirical typology of social enterprises in Portugal. Bearing in mind the growing scientific and political interest in social enterprises, and the lack of knowledge in Portugal, we present an empirical typology. Historical and sociological institutionalist perspectives are adopted, identifying and explaining five models in relation to institutional contexts. The construction, development and retraction of the Welfare State is highlighted. The construction and the explanation of this typology are based on a multilevel analysis of institutional frameworks, at national level, and a multiple case study of organizational characteristics, trajectories and discourses. It contributes to the understanding of organizational innovations emerging from the social economy and the for-profit sector.

KEYWORDS: institutions; Welfare state; social economy; typology.

SÍLVIA FERREIRA

Instituições e ação coletiva: construção e explicação de uma tipologia empírica das empresas sociais em Portugal

INTRODUÇÃO

A estruturação e a institucionalização de um sector não lucrativo, terceiro sector ou economia social, deram-se num contexto de transformações do Estado-Providência, nos países ocidentais, em particular com o fim do chamado consenso social-democrático do pós-II Guerra Mundial. Mais recentemente, ganharam proeminência, na investigação e nas políticas, sobretudo a partir de 2010, termos como empresa social, empreendedorismo social e inovação social (Sepulveda, 2015).

Conforme referem investigadores que estiveram na origem dos estudos europeus sobre as empresas sociais, o conceito não pretende substituir os anteriores, mas sim sublinhar a dinâmica empreendedora emergente nestas organizações e na sociedade (Borzaga e Defourny, 2001). Assim se entende por que razão as discussões conceptuais ocorrem mais em relação a diferenças geográficas e aos conceitos de empreendedorismo social e de inovação social (ver, por exemplo, Defourny e Nyssens, 2008).

Por efeito de dinâmicas sociais e políticas, emergem (ou transformam-se) iniciativas que assumem novas características e designações, como economia solidária ou de empresa social. Esta última indica uma realidade em mudança nos campos da ação coletiva orientada para o bem-estar social, das fronteiras entre Estado, economia e sociedade e no papel do Estado no bem-estar social. Indica ainda a emergência de novos tipos de organizações, mas também a transformação de organizações existentes em diferentes contextos espaço-temporais.

Atualmente, o conceito de empresa social não tem o mesmo significado nem o mesmo enraizamento em todos os Estados-membros da União Europeia (European Commission, 2020). Portugal é um dos países onde o conceito

não se afirmou, afirmando-se, antes, o de economia social, através de um conjunto de iniciativas políticas lançadas entre 2010 e 2013, entre as quais se destaca a Lei de Bases da Economia Social (Ferreira, 2015). Quanto ao conceito de empresa social, ele está ausente da legislação, com exceção do Código dos Contratos Públicos.

É um conceito que apresenta mais resistências do que apoios e ao qual são atribuídos diferentes significados por diferentes atores. Foi objeto de contestação aquando da discussão da Lei de Bases da Economia Social, interpretado como a desvirtuação das lógicas da economia social através da introdução de lógicas mercantis. A eliminação da referência às empresas sociais foi, assim, uma das condições para a aprovação, por unanimidade, desta lei. Fonte de desacordo, o conceito eclipsou-se do uso por organizações e políticas, mesmo aquelas alinhadas com a agenda europeia para a inovação social, onde as empresas sociais são peça-chave. Esta omissão tem-se tornado problemática na relação com as políticas europeias, particularmente no momento em que o Plano de Ação sobre a Economia Social, da Comissão Europeia, reconhece as empresas sociais como parte integrante da economia social.

Em termos empíricos, o conceito de empresa social é simultaneamente mais restritivo e mais abrangente do que as delimitações legais da economia social porque, por um lado, não inclui todas as organizações e, por outro, inclui algumas empresas com formas jurídicas típicas do sector lucrativo. Num estudo da Comissão Europeia (Ferreira, 2019), elaborado a partir dos dados da Conta Satélite da Economia Social de 2013, estima-se existirem em Portugal 8011 empresas sociais *de facto* (por distinção com as empresas sociais *ex lege*, quando existisse enquadramento legal específico), em 61 268 organizações da economia social (OES), incluindo misericórdias, associações mutualistas, fundações, associações com o estatuto de instituição particular de solidariedade social, cooperativas de solidariedade social, cooperativas de consumo e cultura com o estatuto de utilidade pública, cooperativas e associações do sector do desenvolvimento, habitação e ambiente. Não existindo uma base de dados específica, este número é uma aproximação.

Visando fornecer uma visão abrangente e, ao mesmo tempo, profunda das empresas sociais em Portugal, este artigo procura responder às seguintes questões: quais as características das empresas sociais que existem atualmente em Portugal, e como é que estas se desenvolveram em articulação com as transformações do Estado-Providência.

Numa primeira parte do artigo, apresentamos o estado da arte (primeiro, em termos da história e dos debates teóricos sobre o conceito e, depois, sobre os quadros teóricos institucionalistas usados no estudo das empresas

sociais). Num segundo momento, apresentamos a abordagem conceptual e metodológica da investigação que está na base deste artigo. Nas duas secções seguintes apresentamos e discutimos os dados empíricos. Primeiro, descrevemos cinco tipos empíricos de empresa social identificados em Portugal a partir de características organizacionais. De seguida, discutimos estes tipos à luz das trajetórias e dos contextos institucionais. Por fim, elaboramos algumas conclusões gerais sobre aspetos significativos das empresas sociais em Portugal para a investigação e a prática.

O SIGNIFICADO E OS DEBATES SOBRE O CONCEITO DE EMPRESA SOCIAL

O conceito de empresa social não é novo. Em Itália e no Reino Unido, a partir dos anos 1970, o termo empresa social foi utilizado para descrever iniciativas cooperativas e comunitárias (Ridley-Duff e Bull, 2011). Foi usado para descrever a emergência de novos tipos de OES em países da Europa Ocidental (Borzaga e Defourny, 2001) e nos EUA, sendo aplicado a atividades mercantis de organizações não lucrativas, procurando compensar a quebra de financiamento público em tempos de retração do Estado-Providência (Sepulveda 2015).

A emergência e a história deste conceito estão ligadas à relação entre Estado e sociedade na provisão de bem-estar e, como tal, à evolução do Estado-Providência (Baglioni, 2017). Alguns autores questionam se as empresas sociais são um fenómeno novo ou se existem nos mesmos espaços e tempos das OES (Roy *et al.*, 2015), ou se são, também elas, objeto de transformação, acompanhando o espírito do tempo (Zimmer e Obuch, 2017). É também reconhecido que as alterações no Estado e na economia têm moldado, e sido moldadas, por estas organizações (Baglioni, 2017). Nesta relação, as empresas sociais tanto podem ser vistas como um contributo para o aprofundamento do Estado-Providência como para a sua retração (Baglioni, 2017), como um aprofundamento do neoliberalismo ou como uma alternativa à organização neoliberal da economia (Teasdale, 2010a).

Os significados proliferam, variando em função de contextos espaço-temporais, projetos políticos e quadros culturais (Teasdale, 2010b). Para alguns autores, estas são organizações produtivas, criadas a partir da ação coletiva, que fornecem serviços e bens às comunidades ou a pessoas com necessidades económicas ou sociais (Borzaga e Galera, 2016). Para outros, são organizações híbridas que combinam o social e o económico (Alter, 2007). Para outros ainda, são as organizações criadas por empreendedores sociais (Mair e Noboa, 2003). Estes últimos são descritos como indivíduos, ou grupos, que “identificam, avaliam e exploram oportunidades de criação de valor

social através de atividade comercial” (Littlewood e Khan, 2018, p. 391) ou, então, caracterizados como empreendedores com uma missão social, orientados para a mudança social através de soluções inovadoras (Swedberg, 2006).

Kerlin e colegas (Kerlin, 2017; Monroe-White, Kerlin e Zook, 2015) evidenciam a influência do contexto na emergência de empresas sociais em diferentes partes do mundo: na Europa, marcadas pela relação entre a sociedade civil e o Estado-Providência; nos países anglo-saxónicos, marcadas por uma relação mais forte com o mercado e a filantropia; em países da América Latina, da Europa Central e de Leste ou na África do Sul, marcadas pelas deficiências do papel do Estado e da economia mercantil e por uma relação de tensão entre Estado e sociedade civil; noutros países africanos, marcadas pelas economias de subsistência.

Há investigação sobre empresas sociais em Portugal, como o trabalho de Heloísa Perista (2001) sobre as CERC (cooperativas para a reabilitação de pessoas com deficiência), e trabalhos sobre as empresas de inserção e os centros de emprego protegido (Perista e Nogueira 2004; Quintão 2008). Esta investigação e vários estudos internacionais comparativos (Spear e Bidet, 2005; Defourny e Nyssens, 2013) analisaram as empresas sociais a partir de uma abordagem tridimensional, discutindo características económicas, sociais e de governança. As empresas sociais também foram estudadas em relatórios da Comissão Europeia (Ferreira, 2019; Velde *et al.*, 2014), mobilizando uma definição operacional igualmente tridimensional. Nestes relatórios, as empresas sociais são definidas como novas formas e práticas com elementos de inovação social, produção de bens e serviços, alguma participação no mercado para cumprimento de uma missão social ou ambiental, limitação à distribuição de excedentes, carácter participativo e abordagem flexível à forma jurídica (European Commission, 2020, p. 5). Numa outra aceção do conceito, posicionando-o entre as dimensões social e económica, e com ligação ao conceito de empreendedorismo social, são de mencionar os estudos desenvolvidos por Liliana Ávila e Marlene Amorim (2021).

Num estudo europeu sobre os ecossistemas das empresas sociais, refere-se que em Portugal, como noutros países do Sul da Europa, os impulsionadores da emergência das empresas sociais são a fraqueza da oferta de serviços de bem-estar pelo Estado, as lacunas na proteção social e no envolvimento cívico, enquanto o seu desenvolvimento resulta da experimentação efetuada por grupos de cidadãos e da consolidação por parte das políticas públicas (European Commission, 2020). Por outro lado, há que ter em conta efeitos da europeização. A agenda europeia para a inovação social e as empresas sociais (Sabato, Vanhercke e Verschraegen, 2015) influenciou os Estados-membros em termos

dos quadros legais e institucionais, visibilidade e reconhecimento e acesso a financiamento.

A IMPORTÂNCIA DA HISTÓRIA E DAS INSTITUIÇÕES

Para se compreender a relação entre as empresas sociais e as configurações sociopolíticas, o institucionalismo histórico tem sido mobilizado por autores que consideram que as instituições e a história são importantes. Para Kerlin (2017), as empresas sociais nos diferentes países variam em função das características da sociedade civil, da capacidade do Estado, do funcionamento do mercado e da ajuda internacional. Defourny e Nyssens (2017) defendem que diferentes tipos de empresas sociais emergem de diferentes trajetórias históricas, as quais resultam do modo como as empresas sociais interagem com as instituições do Estado, do mercado e da sociedade. Ou seja, a história importa, no sentido em que influencia as características das organizações e as possibilidades de mudança. Assim, mobilizam-se conceitos como o de *path dependency* para explicar a continuidade, assim como as conjunturas críticas para explicar a mudança ou, mais recentemente, a mudança gradual endógena (Streeck e Thelen, 2005).

O institucionalismo histórico permite ter em atenção as regras, organizações e arranjos formais e informais que governam a relação entre Estado e sociedade, bem como aspetos materiais, culturais e cognitivos. A dimensão cultural e cognitiva das instituições – um interesse partilhado pelos institucionalismos histórico e sociológico – é objeto de atenção dos investigadores sobre empresas sociais, que observam que estas emergiram na agenda política associadas a um conjunto de ideias políticas e valores (Sepulveda, 2015) ou ao *zeitgeist* (Zimmer e Obuch, 2017), ou que assumem diferentes significados ao longo do tempo, relacionados com interesses em competição, aos quais se associam diferentes discursos e atores (Teasdale, 2010b).

Por outro lado, a ênfase nos efeitos das instituições não deve desvalorizar o que muitos autores apontam como um dos aspetos distintivos das empresas sociais, o seu enraizamento na ação coletiva (Borzaga, Fazzi e Galera 2016) em resposta a problemas e aspirações sociais, ou o seu papel como fonte de inovação social e/ou institucional (Tortia, Degavre e Poledrini, 2020). Mair e Marti (2006) argumentam, por exemplo, que para se compreender melhor o campo do empreendedorismo social e a sua orientação para a mudança social é útil mobilizar conceitos como os de empreendedorismo institucional, ou seja, a ação de criação ou alteração de instituições e de campos institucionais (DiMaggio, 1988). Este conceito tem sido mobilizado para o estudo da criação de empresas sociais e da mudança institucional provocada por estas (Tracey, Phillips e Jarvis, 2011; Chatzichristos e Nagopoulos, 2021). Finalmente, os

debates sobre as condições que permitem às empresas sociais serem agentes de transformação de instituições – ou de inovação social – levam à mobilização de teorias dos campos institucionais, que se reportam à presença de diferentes lógicas em diferentes campos/ordens institucionais, e o caráter híbrido das empresas sociais, ligando as lógicas institucionais social e mercantil (Fitzgerald e Shepherd, 2018) ou outras lógicas institucionais e ordens de valor além desta dicotomia (Enjolras, 2004). Em contrapartida, efeitos de isomorfismo institucional (DiMaggio e Powell, 1983) resultado da excessiva aproximação às lógicas do Estado ou do mercado são vistos como uma ameaça às empresas sociais (Borzaga, Fazzi e Galera, 2016; Enjolras *et al.*, 2021), como foi também apontado nos estudos sobre as OES.

PROPOSTA ANALÍTICA E METODOLÓGICA

Enquadrado na tradição institucionalista e europeia das empresas sociais, o estudo que sustenta este artigo assumiu a definição de empresa social como tipo-ideal, com três dimensões: social, económica e de governança. Adotou a definição de empresa social como “organização privada sem fins de lucro, que fornece bens e serviços diretamente relacionados com o seu objetivo de beneficiar a comunidade. Têm geralmente uma dinâmica coletiva que envolve vários tipos de partes interessadas nos seus órgãos de governação, valorizam a autonomia e suportam os riscos económicos relacionados com a sua atividade económica” (Defourny e Nyssens, 2008, p. 204).

Entendemos que conceito de empresa social não surge em alternativa aos conceitos anteriores, mas sim para sublinhar dinâmicas que emergem no terceiro sector entre as organizações públicas e as lucrativas. Neste sentido, identificamos, na Tabela 1, os diferentes conceitos que subjazem a este trabalho, tendo em conta a sua operacionalização.

Sucintamente, o conceito de sector não lucrativo distingue-se da economia social e solidária pela proibição de distribuição de excedentes e pela ausência da dimensão democrática; o de economia solidária distingue-se do de economia social pela ênfase na dimensão cultural, ecológica, territorial, na mistura de recursos e na participação externa. Já o conceito de empresa social exclui organizações que não tenham atividade económica e trabalho remunerado, enfatizando uma orientação para a comunidade, o que tende a excluir organizações exclusivamente orientadas para os membros.

Além disso, o conceito de empresa social tende a estar associado ao de inovação social (Tortia, Degavre e Poledrini, 2020) que, perante a significativa proliferação de definições, descrevemos, muito sucintamente, como contendo elementos de: novidade em relação ao que existe (serviço, produto, processo), resposta a necessidade ou aspiração social gerada a partir da colaboração de

TABELA 1

Empresa social (Defourny e Nyssens, 2008)

- Objetivo explícito de beneficiar a comunidade
- Iniciativa de um grupo de cidadãos ou organizações
- Poder de decisão não baseado no capital
- Natureza participativa, envolvendo as diferentes partes afetadas
- Elevado grau de autonomia
- Distribuição limitada de lucros
- Atividade contínua de produção de bens e serviços
- Risco económico (recursos de uma pluralidade de fontes)
- Existência de trabalho remunerado

Organização da economia social (Monzón Campos e Chaves Ávila, 2012)

- Privadas
- Organizadas formalmente, geralmente com personalidade jurídica
- Autonomia de decisão
- Liberdade de adesão
- A distribuição de excedentes não se faz em proporção do capital ou das quotizações
- Atividade económica para satisfazer necessidades de pessoas, comunidades ou famílias
- Com exceção de algumas ONL, decisão democrática, com tomada de decisão geralmente baseada no princípio uma pessoa – um voto.

Organização do sector não lucrativo (Franco *et al.*, 2005)

- Organizadas, mesmo que não estejam formal ou legalmente constituídas
- Privadas
- Sem distribuição de lucros ou excedentes
- Auto-organizadas, com mecanismos de governação internos
- Voluntárias

Economia solidária (Amaro, 2009)

- Produção de bens e serviços e satisfação de necessidades
- Hibridiza mercado, redistribuição e reciprocidade
- Visa a coesão social
- Valoriza culturas e identidades locais
- Conjuga economia e ecologia
- Enraizada na comunidade de pertença e contribuindo para o seu desenvolvimento
- Gestão rigorosa, eficiente e inovadora
- Gestão democrática (uma pessoa – um voto)
- Envolvimento na governação dos problemas sociais (participação externa)

diversos atores e implicando alguma forma de capacitação/alteração das relações de poder, capaz de suscitar mudança social.

A investigação assumiu que as empresas sociais são moldadas, nas suas características, pelos seus contextos e trajetórias institucionais, pelo que existem diferentes modelos de empresas sociais em Portugal, onde as características organizacionais interagem com os contextos institucionais.

Adotou-se uma abordagem qualitativa multinível que articulou um primeiro momento de análise transversal e longitudinal ao nível nacional e um segundo momento de estudo de caso múltiplo organizacional.

A análise macro considerou quadros legais, programas, recursos, atores e discursos. Estudou-se a evolução e os aspetos atuais, na investigação, nas políticas e programas e nos discursos de atores relevantes. Considerámos, como critério de delimitação do campo, além do conceito de empresa social, outros conceitos como economia social, economia solidária, empreendedorismo social e inovação social. Foram analisadas 240 publicações científicas centradas nestes conceitos, incluindo um levantamento exaustivo das que mobilizaram o conceito de empresa social. Procedeu-se à recolha, seleção e análise de documentos legais e programáticos de instituições públicas, entidades federativas e outras organizações de apoio, e de literatura cinzenta, como trabalhos técnicos. Estes documentos foram trabalhados como fontes (Karppinen e Moe, 2011) para identificar políticas, atores e ações com influência nas empresas sociais. Foram conduzidas dezasseis entrevistas semiestruturadas a informantes-chave, com uma duração média de 1h45m cada, selecionados a partir de amostragem intencional, reproduzindo a diversidade encontrada na análise documental. Tratou-se de pessoas que ocupam lugares de direção em organizações federativas, de apoio ou financiadoras, e especialistas, com acesso privilegiado à informação e com influência. Através da análise temática das entrevistas transcritas foi identificada informação factual, significados explícitos sobre os quais os/as entrevistados/as foram questionados/as – como o conceito de empresa social – e significados e assunções implícitas nos discursos – como o conceito de “economia” ou de “empresa”.

A análise macro permitiu a enunciação de uma hipótese de cinco modelos de empresa social resultantes de diferentes características organizacionais, trajetórias e contextos institucionais.

Simultaneamente, foi construída uma base de dados de 180 empresas sociais a partir de repositórios e diretórios de organizações, estudos e projetos de investigação, complementados com informação disponível na internet. Os critérios de seleção das fontes e de inclusão na base procuraram uma aproximação à definição de empresa social (Defourny e Nyssens, 2008), bem como ao critério de inovação social e abrangência em relação às áreas de atividade e às formas jurídicas. A base de dados incluiu: nome do projeto e organização, região geográfica, *website*, origem, forma legal, área de intervenção, público-alvo, tipo de recursos, existência de trabalho remunerado. A seleção dos casos baseou-se numa amostragem intencional, identificando casos típicos que ilustrassem a diversidade de modelos de empresas sociais em diferentes áreas de intervenção (inclusão social, emprego, arte e cultura e ambiente).

A um nível meso, foram estudadas empresas sociais típicas. Foram estudadas 19 unidades de análise de 15 organizações, tendo em conta a existência de unidades produtivas sem forma jurídica e de projetos com duas formas jurídicas – fluidez que a literatura tem identificado.

No estudo de caso múltiplo (Yin, 2009), a análise incidiu sobre características organizacionais, influência de contextos e instituições, estratégias organizacionais e discursos. Os dados foram produzidos através da análise de documentação organizacional como *websites*, estatutos, planos e relatórios de atividades e de contas, relatórios de projetos, entre outros (cinco ou seis documentos por organização), de entrevistas estruturadas e entrevistas semiestruturadas a dirigentes e técnicos/as – selecionados em virtude do seu acesso privilegiado à informação e/ou à decisão. A produção de dados partiu da recolha de informação factual de caracterização das organizações e da sua relação com o contexto, e dos significados atribuídos pelos atores às práticas organizacionais, ao ambiente e aos conceitos.

Para a caracterização tridimensional das organizações, na análise documental e nas entrevistas estruturadas foram recolhidas informações de caracterização (ver Tabela 2). Através das entrevistas semiestruturadas foi possível complementar informação e abordar mudanças organizacionais, influência de quadros institucionais, perspetivas sobre os modelos económico e de governança, estratégias de influência política e societal, identidade e representações sobre o conceito de empresa social. Foram realizadas 34 entrevistas semiestruturadas, duas a três por organização, com a duração de 1h a 1h30m a diretor/a e coordenador/a geral e, em alguns casos, a responsáveis por projetos/unidades produtivas.

Foram elaborados relatórios para todos os casos, com cerca de 60 páginas cada, enviados às organizações para verificação, e foi efetuada a análise de cada caso como um todo – permitindo, sobretudo, perceber trajetórias institucionais. Foi realizada uma análise transversal temática dos relatórios dos casos, para se testar e aprofundar a tipologia. A construção da tipologia empírica incluiu (Kluge, 2000, p. 1) a codificação transversal dos indicadores das três dimensões, social, económica e de governança; 2) o agrupamento das unidades de análise de acordo com as suas semelhanças e diferenças, comparando com a hipótese inicial de tipologia e identificando os casos de fronteira; 3) a explicação dos grupos/modelos por via da análise das características e da sua compreensão à luz de quadros teóricos, contextos institucionais e trajetórias organizacionais.

MODELOS EMPÍRICOS DE EMPRESA SOCIAL EM PORTUGAL

Nesta secção apresentamos os cinco modelos de empresa social identificados, destacando as características formais dominantes nas dimensões social,

TABELA 2
Modelos de empresa social, segundo as suas características organizacionais

	Cooperativas sociais e mutualidades (CSM)	Organizações não lucrativas empreendedoras (ONLE)	Empresas sociais de integração pelo trabalho (ESIT)	Empresas da economia solidária (EES)	Negócios sociais (NS)
Unidades de análise (n.º)	5	5	3	3	3
Forma legal	Cooperativa Ass. Mutualista	Associação, Cooperativa	Sem forma legal, Cooperativa	Cooperativa, Associação	Associação, Sociedade por quotas
Origem	Movimentos sociais e de cidadãos	Cidadãos altruístas	OES	Habitantes, trabalhadores	Indivíduos
Missão	Social, ambiental	Social, cultural	Social, económica	Social, económica, ambiental	Social, ambiental
Bens e serviços	Proteção social, saúde, educação, serviços financeiros, energia renovável	Educação, serviços sociais, promoção emprego, cultura, arte	Integração laboral e social, com serviços de apoio social	Desenvolvimento comunitário, sustentabilidade ambiental	Capacitação, igualdade, educação, sustentabilidade ambiental
Regras de distribuição de excedentes	Proibição total ou limitação	Proibição total	Proibição total	Limitação ou proibição total	Não existem regras formais
Modelo económico	a) Mercado: > 75% b) Estado: > 65%	Estado: >50% a >85% + mercado, filantropia	Mercado: > 56% a > 75%	a) Mercado: > 75% b) Estado: > 85%	a) Mercado: > 75% b) Filantropia: > 40%
Relação com o mercado	Modelo organizacional alternativo	Instrumento de recursos	Instrumento de inclusão	Modelo económico alternativo	Instrumento de mudança social
N.º trabalhadores (TI)	a) 51 a 175 b) 4 a 11	a) 74 a 238 b) 64 a 8	5 a 55	1 a 80	1 a 8
Voluntários (incl. dir.)	0 a 9	2 a 8	0 a 12	5 a 25	0 a 14

Dimensão de governança	Cooperativas sociais e mutualidades (CSM)		Organizações não lucrativas empreendedoras (ONLE)		Empresas sociais de integração pelo trabalho (ESIT)		Empresas da economia solidária (EES)		Negócios sociais (NS)	
	Órgãos de governo		Órgãos formais		a) Inexistente b) Órgãos formais		Além dos órgãos formais (sociocracia, fóruns, etc.)		Além dos órgãos formais (conselhos consultivos, etc.)	
	Forma de decisão		Democrática (uma pessoa – um voto)				Empreendedor/a			
	<i>Stakeholders</i> dominantes nos órgãos sociais		Utilizadores, Trabalhadores		a) Org. mãe b) Utilizadores, voluntários, cidadãos		Trabalhadores, Consumidores, cidadãos, comunidade		Voluntários, trabalhadores, cidadãos, utilizadores, investidores	
	Bloqueio de ativos		Sim: membros ou outra OES		Sim: organização-mãe ou outra OES		Sim: outra OES		Não existe ou não está definido	
Identidade		Movimento cooperativo e mutualista	Economia social; inovação social		Alternativa ao mercado de trabalho aberto		Economia solidária		Empreendedorismo social	

económica e de governança (ver Tabela 2). No agrupamento das unidades de análise verificou-se o deslocamento de algumas organizações relativamente ao seu enquadramento inicial na tipologia proposta e a emergência de submodelos.

Todas as empresas sociais estudadas têm origem na mobilização de cidadãos, coletiva ou individualmente. No caso das cooperativas sociais e mutualidades (CSM), a iniciativa ocorreu no contexto ou sob a inspiração de movimentos sociais e de cidadãos e, no caso das empresas da economia solidária (EES), surgiu da mobilização de habitantes de um determinado território ou de trabalhadores. Nas organizações não lucrativas empreendedoras (ONLE) verifica-se a emergência de iniciativas a partir de cidadãos, numa perspetiva altruísta. As empresas sociais de integração pelo trabalho (ESIT) surgiram em OES, sendo que uma das organizações estudadas se autonomizou juridicamente. No modelo dos negócios sociais (NS) predomina o empreendedor social individual, com um projeto de inovação social.

Todos os tipos de empresa social prosseguem uma missão social, económica, cultural ou ambiental. As CSM tendem a orientar-se, primeiramente, para os seus membros, mas a sua ação visa a sociedade. As ESIT orientam-se para os seus trabalhadores, na perspetiva de inclusão social e laboral. As EES orientam-se para o seu contexto comunitário e ecológico. As ONLE e os NS tendem a orientar-se para terceiros, numa perspetiva altruísta. As ONLE e algumas CSM são reconhecidas como contribuindo para a concretização de direitos sociais através do estatuto de Instituição Particular de Solidariedade Social (IPSS) ou equiparado. Associações e cooperativas do modelo das CSM podem ter estatuto de utilidade pública. Não existem estatutos legais para o reconhecimento do contributo dos NS para o interesse geral, especialmente se assumirem a forma de sociedade comercial.

Em três dos modelos estudados, todas as empresas sociais têm formas legais da economia social: associações, mutualidades ou cooperativas, também presentes nos outros modelos. Nestas formas existem regras relativas à distribuição de excedentes que garantem que o objetivo social prevalece sobre o objetivo lucrativo. Estas podem incluir a obrigatoriedade do reinvestimento total ou regras de distribuição pelos membros depois de cumpridas as reservas. No caso de duas ESIT estudadas, não existe forma organizacional autónoma, verificando-se a canalização dos excedentes para a organização-mãe. No caso das sociedades comerciais, presentes no modelo dos NS, não existe limitação à distribuição de excedentes.

O modelo económico das empresas sociais evidencia uma significativa complexidade. Nas CSM existem organizações com um peso significativo de receitas de vendas, sobretudo a membros, e outras organizações que combinam

receitas do Estado com pagamento de utilizadores/membros. Este último é mais comum no caso das cooperativas de solidariedade social. A filantropia é pouco significativa, com exceção do financiamento de projetos de inovação social em alguns casos. Estas organizações percebem-se como oferecendo um modelo empresarial alternativo atuando no mercado, assente na auto-organização e na autogestão. As ONLE possuem a maior diversidade de fontes (Estado, utilizadores, terceiros, filantropia) e lógicas de financiamento (contratualização, subsídios pontuais, vendas, donativos) e os recursos não monetários podem ser muito importantes (públicos ou filantrópicos). Dentro deste modelo, há dois tipos de organização: as mais antigas, maiores, com financiamento público mais estável; e as mais recentes, pequenas, com predomínio do financiamento por projeto, onde assume grande importância o financiamento no âmbito da promoção da inovação social. A atuação no mercado através de vendas a terceiros é vista numa perspectiva instrumental de geração de recursos.

Nas ESIT, o mercado é o instrumento de inclusão, pelo que combinam a venda de bens e serviços em mercado aberto com subsídios públicos aos beneficiários ou às organizações no âmbito de apoios à integração laboral. Nas EES parte importante dos recursos provêm de atividades mercantis, estando combinadas com formas reciprocitárias, como as moedas sociais, o comércio justo, os circuitos curtos de produção e consumo, a entreajuda, etc. Neste modelo emerge um subgrupo que inclui uma organização comunitária e de apoio social, que deriva uma parte significativa dos seus recursos de uma pluralidade de fontes públicas, que combina com reciprocidade na comunidade. A atividade económica nas EES é encarada numa perspectiva de alteridade à economia mercantil dominante. Nos NS, idealmente, os recursos devem ser totalmente provenientes do mercado. Assume-se que no arranque das iniciativas podem existir outras fontes, como subsídios pontuais da filantropia ou do Estado. A relação preferencial com o Estado é a de venda de serviços. Certos instrumentos do mercado são vistos como podendo potenciar a mudança social, sobretudo se se atingir escala.

No que se refere à governança, a forma associativa, mutualista ou cooperativa fornece a garantia legal da lógica formal democrática, patente na existência de uma assembleia geral soberana e no princípio “uma pessoa – um voto”. Excluem-se as ESIT sem autonomia, que não têm órgãos de governação próprios, e as sociedades comerciais do modelo dos NS, onde predominam o capital e o fundador na tomada de decisão. Nas CSM e nas ONLE predominam os órgãos formais ao nível da governação, sendo que nas CSM os *stakeholders* dominantes nos órgãos sociais são, em primeiro lugar, os utilizadores (membros) e depois os trabalhadores (que podem ou não ser membros); e nas

ONLE tende a existir um maior peso dos trabalhadores, seguido dos utilizadores e dos cidadãos locais. Em algumas ONLE, os trabalhadores assumem protagonismo na tomada de decisão, dada a pressão para a profissionalização, em virtude da proximidade das políticas ou dada a mobilização de profissionais do campo social e cultural na criação das empresas sociais.

É nas EES que a dimensão da democracia participativa é mais forte, e é nos NS que esta é mais fraca. Nas EES, além dos órgãos formais democráticos, existem outras práticas participativas de tomada de decisão, envolvendo os membros ou mesmo outros *stakeholders*. Identificámos a realização de reuniões de direção ou assembleias abertas, a sociocracia ou fóruns de cidadãos ou utilizadores. Nos NS, o/a fundador/a assume um papel importante na tomada de decisão. Todavia, através de mecanismos, sobretudo informais, uma significativa variedade de *stakeholders* influencia a tomada de decisão. Na ESIT autónoma identificámos os mecanismos formais democráticos e o envolvimento de uma grande variedade de *stakeholders*.

Quanto às dimensões cognitiva e discursiva, as CSM tendem a ancorar a sua identidade nos movimentos cooperativo ou mutualista e descrevem-se como formas alternativas que permitem a auto-organização dos cidadãos e a sua participação na resolução de problemas ou aspirações sociais e societais. O conceito de empresa social é percebido numa perspetiva substantiva, como unidade produtiva ou atividade económica ou comercial não orientada para o lucro. As ONLE estudadas identificam-se com o conceito de economia social, como um terceiro sector entre o Estado e a economia mercantil. Percebem o conceito de empresa social no contexto da evolução para uma relação contratual com o Estado, da gestão eficiente e do desenvolvimento de atividades instrumentais para a geração de recursos. Existem, dentro deste grupo, organizações que se identificam com o conceito de inovação social.

A identidade das ESIT é definida em relação aos seus objetivos de integração laboral, que determinam um funcionamento distinto do das empresas lucrativas, percebendo-se como empresas sociais, no sentido de atividades produtivas comercializadas em mercado aberto. Nas EES, o conceito de economia solidária é predominante na definição da sua identidade, associado a outros como cooperativismo, agroecologia, soberania alimentar ou decrescimento. As organizações sublinham a autogestão e a auto-organização para a resolução de problemas que são experimentados individual e coletivamente. As empresas sociais são entendidas como projetos empresariais que articulam as dimensões sociais, ambientais e políticas e o respeito pelos direitos dos trabalhadores. Nos discursos dos NS está presente o empreendedor social individual que cria projetos e organizações socialmente inovadoras, disruptivas em relação à atuação tradicional do terceiro sector e do Estado. Os entrevistados

dos NS entendem as empresas sociais como a capacidade de compatibilizar sustentabilidade económica e missão social.

Em suma, em nenhum dos casos as organizações são, primeiramente, empresas sociais, encontrando-se a sua identidade ancorada em diversos discursos de um campo mais vasto da economia social e solidária e do empreendedorismo social.

TRAJETÓRIAS INSTITUCIONAIS DOS MODELOS DE EMPRESA SOCIAL

Nesta secção descrevemos a relação entre as trajetórias e a influência dos quadros institucionais na emergência e na evolução dos modelos de empresas sociais, focando fatores institucionais dominantes. Cada um dos modelos emerge em momentos diferentes, ligados a conjunturas críticas como a revolução democrática do 25 de Abril de 1974, o desenvolvimento e crise do Estado-Providência, a crise financeira iniciada em 2008 e a crise ambiental. Apesar da evolução de cada modelo ser também marcada por estas conjunturas, eles não deixam de ser moldados pelas suas condições iniciais.

COOPERATIVAS SOCIAIS E MUTUALIDADES

Enquanto, nos países centrais europeus, a expansão do Estado-Providência significou a secundarização da economia social e o seu isomorfismo com o Estado e o mercado que, em parte, justificaram a emergência das empresas sociais (Borzaga e Defourny, 2001), em Portugal a ditadura do Estado Novo impôs o controlo e a repressão às organizações da economia social, coartando o seu desenvolvimento. Com a revolução democrática são múltiplos os movimentos sociais que procuram responder a necessidades de reprodução social, sendo nessa conjuntura crítica que surgem as primeiras organizações descritas como empresas sociais, as cooperativas sociais, as CERC (Perista 2001). Estas surgiram a partir de 1975, criadas por profissionais e pais de crianças com deficiência, visando suprir necessidades existentes ao nível do ensino especial.

Estão próximas das cooperativas sociais que foram criadas noutros países europeus (Borzaga e Galera, 2016; Defourny e Nyssens, 2013), mas marca-as um contexto de coprodução em parceria com o Estado, permitindo que a institucionalização destas inovações acompanhasse a mudança institucional. Tal significou um importante apoio público, inicialmente na esfera do sistema de educação e, depois, na proteção social e no emprego. Estas cooperativas foram integradas num novo ramo cooperativo, das cooperativas de solidariedade social, em 1996, que foram equiparadas a IPSS.

Para alguns investigadores europeus, a especificidade deste tipo de cooperativas é o alargamento dos seus objetivos para lá dos interesses dos membros (Defourny e Nyssens, 2017). Nos casos que estudámos, todas as organizações têm, na sua origem, relação com movimentos sociais e de cidadãos, o que contribui para que os problemas sociais experienciados pelos membros sejam percebidos como experienciados pela sociedade.

As mutualidades assumiram um papel complementar à proteção social e à saúde públicas após a revolução democrática, tendo sido reconhecidas no seu contributo para o interesse geral, nomeadamente através do Estatuto das IPSS. Tradicionalmente, estas organizações desenvolveram atividades mercantis de apoio aos membros e de geração de receitas através de farmácias sociais, funerárias ou caixas de crédito, entre outras, que vieram a perder importância sob a pressão de quadros institucionais e interesses provenientes do sector lucrativo. A Caixa Económica do Porto, da Beneficência Familiar, que analisámos separadamente, foi uma das poucas que sobreviveram a estas pressões.

Entre as organizações estudadas encontramos dois subgrupos. As mais antigas, como a associação mutualista Beneficência Familiar e a cooperativa de solidariedade social Kairós, desenvolveram isomorfismo com as políticas sociais, dada a coevolução e o peso da contratualização de serviços sociais, mais significativo no caso das cooperativas de solidariedade social, e o enquadramento no Estatuto das IPSS. As empresas sociais mais recentes orientam-se para novas questões, necessidades ou aspirações como a sustentabilidade ambiental (no caso da cooperativa de energias renováveis Coopérnico) ou a diminuição da precariedade laboral (como na cooperativa de trabalhadores das artes e da cultura Pro Nobis). Possuem elementos do novo cooperativismo (Vieta, 2010) e verificam uma significativa autonomia relativamente às políticas públicas.

AS ORGANIZAÇÕES NÃO LUCRATIVAS EMPREENDEDORAS

Em Portugal, após a revolução democrática, emergiram organizações de cidadãos que criaram respostas aos muitos problemas e aspirações sociais existentes, mas foi a partir de 1980, sob influência da crise do Estado-Providência, da preferência por soluções da sociedade e da herança do papel social das instituições religiosas durante a ditadura (Hespanha *et al.*, 2000) que se assiste à emergência do modelo das ONLE. Atribuímos esta emergência à revisão do Estatuto das IPSS e à definição do modelo da contratualização com o Estado. Aliás, Heckl *et al.* (2007) descreveram os acordos de cooperação como a forma mais eficaz de promoção das empresas sociais. Enquanto nos países centrais este modelo emerge da retração do Estado-Providência, em Portugal as ONLE nasceram como parceiras do Estado e corresponsáveis pelo bem-estar num

Estado-Providência fraco, que não assumiu a responsabilidade financeira integral pelos serviços sociais, partilhando-a com os utilizadores e as organizações. No campo da cultura, o Estado também deixou às organizações culturais a responsabilidade por grande parte da concretização dos direitos culturais, mas com um apoio mais insuficiente e irregular.

Este é o modelo cuja evolução acompanha mais de perto as mudanças no Estado-Providência. O chamado Estado de Investimento Social (Giddens, 1998), surgido a partir dos anos 1990 nos países europeus e nas instituições europeias, promoveu o protagonismo destas organizações e do tipo de serviços que produzem, nomeadamente nas políticas ativas de emprego, na educação e nos serviços sociais. Percebe-se, nas trajetórias das organizações, o desenvolvimento de serviços que acompanham as mudanças das prioridades políticas.

Desde 2010, a crise e retração do papel do Estado no bem-estar, as dificuldades financeiras das organizações e o discurso do empreendedorismo social têm vindo a moldar este campo em duas aceções deste conceito, como práticas mercantis ou como inovação social (Dees e Anderson, 2006). Verificámos que as organizações sociais maiores e mais estabelecidas, sobretudo do campo social, com acordos de cooperação com o Estado, manifestam uma preferência pelo aumento do peso dos recursos mercantis, ambicionando uma maior autonomia em relação às políticas públicas que, todavia, estão longe de atingir. É o caso da CERCIMA e do Centro de Apoio Social do Conselho de Ílhavo. Estas empresas sociais desenvolvem e mantêm os seus projetos inovadores com recurso a subsídios pontuais. Nas organizações sociais mais novas e pequenas, como a ADSCCL, que tem vindo a criar novas respostas sociais, e nas organizações culturais, como a companhia Teatrão, ou que fazem inclusão social pela arte, como o Chapitô, o investimento do Estado é mais inseguro e percebido positivamente, numa perspetiva de que a assunção de responsabilidades financeiras por parte do Estado é uma forma de inovar as políticas. Neste subgrupo, empreendedorismo social significa inovação social nas políticas públicas, com demarcação em relação a lógicas burocráticas e assistenciais ou ao elitismo no campo cultural.

EMPRESAS SOCIAIS DE INTEGRAÇÃO PELO TRABALHO

O modelo das ESIT nasceu internacionalmente em duas vagas: na década de 1960, com o apoio de programas públicos orientados para a integração de pessoas com deficiência; e nos anos oitenta, com iniciativas da sociedade civil orientadas para públicos mais vastos, num contexto de crise do Estado-Providência e do emprego. No caso europeu, cedo foram institucionalizadas no âmbito das políticas ativas de emprego e promovidas por fundos europeus (Cooney, Nyssens e O'Shaughnessy, 2023), assumindo a forma de associações,

sociedades comerciais, cooperativas ou grupos informais. Este movimento espalhou-se por todo o mundo, com características marcadas pelas distintas relações Estado-sociedade na área do emprego.

Em Portugal, uma das primeiras formas de ESIT surgiu com os centros de emprego protegido para pessoas com deficiência em 1983, em OES. A política pública mais marcante, o Mercado Social de Emprego, criado em 1996, integrou várias formas de ESIT existentes e criou as empresas de inserção. Estas chegaram a atingir números muito expressivos sendo, na sua maioria, unidades produtivas dentro de OES (Quintão, 2008), mas a esmagadora maioria desapareceu com o fim da política. Excetua-se a Região Autónoma dos Açores, onde permanece o Mercado Social de Emprego e uma rede de ESIT.

Em meados dos anos 2000, os estudos comparativos identificaram Portugal como um dos países onde as ESIT não gozavam de reconhecimento legal específico, operando sob múltiplas formas jurídicas ou dentro de OES (Spear e Bidet, 2005), o que se verifica até hoje e na diversidade das trajetórias dos casos estudados. Duas empresas mais antigas, unidades produtivas que analisámos separadamente das organizações-mãe, o Centro de Emprego Protegido, do CASCI, e a Cozinha Kairós, da Cooperativa Kairós, tendo sido pioneiras, têm tido uma capacidade de adaptação à mudança de políticas e criatividade no uso de todas as oportunidades para permanecerem em funcionamento. Nestes casos, a integração em OES contribui para a sua resiliência. Um outro caso, mais recente, a Cooperativa Deliciosas Diferenças, emerge da mobilização de profissionais e utentes de uma OES perante a ausência de respostas adequadas na área da doença mental, encontrando maior dificuldade de enquadramento institucional. Certos subsídios para a inovação social têm ajudado ao seu crescimento.

As formas e metodologias destas empresas apresentam-se como uma alternativa ao mercado de trabalho regular ao valorizarem as características e competências dos trabalhadores e adaptarem o trabalho a estes (Quintão, Martinho e Gomes, 2018) com missão social e propósito de inserção profissional de públicos em situação de vulnerabilidade à pobreza e exclusão social. No contexto nacional português, marcado pela extinção da legislação da medida de política ativa de emprego e por ausência de política eficaz de integração destes públicos, a análise de modelos europeus, distintos e complementares, é essencial para equacionar a intervenção e impacte das WISES para o emprego e inclusão social. Em todos os casos estudados, as empresas sociais têm associados serviços como apoio e acompanhamento psicológico e social, formação, reabilitação e habitação.

A preferência das políticas públicas, a partir da década de 2000, pela integração no mercado aberto, através do emprego apoiado, levou ao desenvolvimento de outro tipo de ESIT, organizações intermediárias entre a

procura e a oferta de trabalho. Algumas OES reconverteram a sua atuação para este tipo de intervenção e outras combinam esta estratégia com a gestão de centros de emprego protegido e empresas de inserção.

EMPRESAS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

Este modelo distingue-se pelo seu enfoque territorial, pela resposta a problemas gerados pelas várias crises sociais, económicas e ambientais e pela perspectiva de alteridade. Em geral, as EES orientam-se para alternativas nas formas organizacionais e nas suas atividades produtivas e comerciais, possuindo um projeto de sociedade. Todas as EES estudadas estão instaladas em territórios rurais de baixa densidade ou em comunidades periféricas de territórios urbanos. Este encastramento explica, grandemente, a orientação para o desenvolvimento comunitário, a forte participação democrática de uma variedade de *stakeholders* e o envolvimento na governança local.

O conceito de economia solidária surgiu na América Latina, na década de 1990, a partir de iniciativas de grupos de pessoas em situação de pobreza e desemprego e, na Europa, associado à crítica e busca de alternativas à economia mercantil e às suas intuições e lógicas, percebidas como estando na origem das múltiplas crises recentes (Laville, 2018). Nos casos estudados, as EES aliam a resposta a necessidades de subsistência e autonomia económica de pessoas e comunidades à proteção e regeneração ambiental ou à luta pelo reconhecimento cultural das minorias. Nas suas práticas, desenvolvem lógicas alternativas de produção e consumo, através de circuitos curtos, agricultura sustentada pela comunidade, e lógicas reciprocitárias como as moedas locais e a entreaajuda. Em dois casos, os da Cooperativa Minga e da Cooperativa de Usuários do Freixo do Meio, a reciprocidade é combinada com as atividades mercantis para garantir sustentabilidade e autonomia. Num dos casos, a Associação Cultural Moinho da Juventude, há uma combinação entre recursos públicos e reciprocidade.

Em Portugal, identificamos as precursoras destas empresas nos anos 1990, as organizações de desenvolvimento local, na intervenção para o desenvolvimento de territórios e pessoas em desvantagem, apoiada por programas europeus de desenvolvimento local e de luta contra a pobreza. É, aliás, nas iniciativas de luta contra a pobreza que, pela primeira vez, surge o conceito de economia solidária em Portugal (Amaro, 2009). Mais recentemente, as várias crises económica, financeira e ambiental (Baumgarten, 2017), e a circulação de ideias e modelos alternativos ao modelo de desenvolvimento dominante, deram origem a iniciativas que vieram a ser enquadradas e se reconhecem no conceito de economia solidária.

O conceito está pouco institucionalizado em Portugal, não sendo reconhecido nem nas políticas nem nas leis (Hespanha e Santos, 2016). O seu desenvolvimento resulta do ativismo de redes e organizações de base, assim como de investigadores com ligações a redes internacionais. Para os académicos da economia solidária, esta recupera a economia social do século XIX, antes dos processos de isomorfismo institucional com o Estado e o mercado.

NEGÓCIOS SOCIAIS

O conceito de negócios sociais está associado às experiências e aos discursos sobre a inovação e o empreendedorismo social e ao envolvimento de atores sociais, modelos e práticas provenientes do sector lucrativo na resolução de problemas sociais ou na satisfação de necessidades ou aspirações sociais. Neste modelo, considera-se que a missão social deve ser atingida através dos modelos de gestão, de financiamento e de funcionamento do mercado.

A associação das empresas sociais a práticas e modelos mercantis ocorreu inicialmente nos EUA e no Reino Unido (Sepulveda, 2015; Teasdale, 2010b), países onde a relação das empresas sociais com os mercados é tradicionalmente mais próxima (Kerlin, 2017). A partir da segunda década de 2000, passou a estar presente na agenda europeia da inovação social. A Social Business Initiative, lançada em 2011, pretendeu definir um plano de curto prazo para apoiar o desenvolvimento das empresas sociais através de ações de visibilidade e de enquadramento legal, além da promoção de mecanismos financeiros designados de investimento social. O Social Investment Package, lançado pela Comissão Europeia em 2013 como estratégia para as políticas sociais em tempo de crise, articula os dois significados de investimento social, enquanto papel produtivo das políticas sociais e enquanto participação do sector privado, através de novos mecanismos financeiros, por meio de empresas sociais (enquanto negócios com fins primeiramente sociais e excedentes habitualmente reinvestidos),¹ que os fundos estruturais vieram a contemplar.

Em Portugal, além da influência normativa e financeira da União Europeia (UE), a criação e a disseminação deste modelo estão também associadas a consultores, escolas de gestão e redes internacionais como a Ashoka. É nestes que encontramos a inspiração para o desenvolvimento das empresas sociais estudadas. Num dos casos, o do projeto Vintage for a Cause, da Associação 1000 Rostos, um projeto de *upcycling* de moda combinado com um projeto de

1 Ver <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0083&from=EN>.

capacitação de mulheres (From Granny to Trendy), a empresa social nasce de uma formação sobre empreendedorismo e inovação.

Neste modelo de empresa social, a forma organizacional e jurídica é percebida numa perspetiva instrumental, devendo adequar-se aos objetivos do empreendedor social e ao ciclo de vida do projeto de inovação social. Assim, ultrapassa as fronteiras das formas jurídicas da economia social, implicando a presença de sociedades por quotas ou sociedades anónimas, lado a lado com associações.

Na ausência de enquadramento legal, têm emergido em Portugal formas híbridas, como ocorre nos casos observados. Aqui encontramos o caso de um projeto de empreendedorismo social ancorado em duas formas jurídicas, associativa e comercial, para desenvolver as duas vertentes da sua missão. É o caso do projeto ColourADD, um sistema de identificação de cores para daltónicos, cujas empresas analisámos separadamente. No outro caso, ocorreu a necessidade de separar o projeto de intervenção social do projeto com vertente comercial. Nos casos estudados, a atuação no mercado não visa a geração de rendimento para sustentar o projeto social – como acontece nas ONLE –, mas sim a própria mudança social. A produção e a comercialização dos bens e serviços são uma maneira de influenciar a sociedade; por exemplo, modificando comportamentos para um consumo mais social e ambientalmente consciente. A disseminação pelo mercado é uma forma de, simultaneamente, se atingir impacto social e sustentabilidade financeira.

CONCLUSÃO

A investigação que está na base deste artigo aplicou, em Portugal, a abordagem europeia às empresas sociais. É na inclusão da dimensão da governança e na atenção aos contextos institucionais que esta abordagem mais se distingue. Dois contextos institucionais marcam as características e trajetórias das empresas sociais em Portugal e em vários países europeus: o desenvolvimento e a crise do Estado-Providência e a presença e influência da tradição da economia social.

Dos cinco tipos empíricos identificados, quatro estão encastrados na economia social e solidária, quer em termos das formas jurídicas, quer em termos dos seus princípios. Estes modelos são as CSM, as ONLE, as ESIT e as EES. Todavia, faz sentido manter a distinção por três razões. Primeiro: não existe total sobreposição, na medida em que nem todas as OES possuem elementos das três dimensões identificadas nas ES; segundo: analiticamente, o ângulo das ES facilita, por um lado, o olhar para a coevolução com o Estado-Providência e, por outro, o foco nas características organizacionais nas dimensões social,

económica e de governança; terceiro: o conceito de ES permite identificar inovações organizacionais como o modelo dos NS ou o modelo das EES e, também, inovações nas organizações mais tradicionais da economia social.

Além de se distinguirem em termos de características organizacionais, os modelos identificados têm diferentes contextos de emergência, atores e discursos, coexistindo atualmente numa variedade que é típica da sociedade civil e resulta do enraizamento das empresas sociais na ação coletiva. Os cinco tipos empíricos mostram que a história e as instituições contam na determinação das características organizacionais. Em Portugal, uma parte significativa desta história entrelaça-se com a criação tardia do Estado-Providência e com a coevolução do Estado e da sociedade na produção de bem-estar. Assim, reportando-nos aos debates existentes sobre a relação entre as empresas sociais e o Estado-Providência (Baglioni, 2017; Teasdale, 2010a), podemos dizer que tanto podem contribuir e refletir o aprofundamento do Estado-Providência ou do papel do Estado no bem-estar social e societal, como ocorreu na emergência das CSM, como podem contribuir para sustentar a sua debilidade, como ocorreu com o desenvolvimento das ONLE. Tanto emergem como uma alternativa à organização neoliberal da economia, como ocorre com as alternativas organizacionais das CSM, as alternativas económicas das EES ou as alternativas laborais das ESIT, como contribuem para o aprofundamento da intervenção das lógicas mercantis no campo do bem-estar, como os NS. Em todo o caso, todos estes modelos inserem-se e contribuem para as reconfigurações da intervenção do Estado, da sociedade e do mercado no bem-estar social e societal.

A um nível individual, foi possível identificar casos de fronteira, que mostram que as ES podem sofrer desvios de trajetória como, por exemplo, acontece com organizações do modelo das CSM em direção ao modelo das ONLE, sob efeito das pressões isomórficas do Estatuto das IPSS e da contratualização com o Estado ou com organizações do modelo dos NS aproximando-se do modelo das ONLE, por efeito de pressões provenientes do financiamento e da ausência de quadros legais próprios.

Dentro de alguns modelos, foram identificados alguns subgrupos marcados pela história dos campos organizacionais e dos seus contextos institucionais, incluindo as características das áreas de atuação. Foram identificadas ES de criação mais recente com características do que se tem vindo a designar como novo cooperativismo, nos modelos das CSM e das EES. Identificámos, dentro do modelo das ONLE, o que poderíamos descrever como duas versões do conceito de empreendedorismo social, enquanto práticas e geração de recursos mercantis ou enquanto inovação social. O efeito das políticas europeias e nacionais de inovação social faz-se sentir num grande número de organizações de diversos modelos.

A tipologia empírica circunscrita às organizações estudadas é apresentada a um nível de abstração que pode servir como referência para o posicionamento de outras organizações, funcionando, assim, como tipo-ideal. Esta capacidade teórica é impulsionada pela demonstração do modo como se articulam os indicadores das dimensões social, económica e de governança, e do efeito de determinadas conjunturas e configurações institucionais, trajetórias históricas e discursos na emergência e evolução de modelos de empresa social. Todavia, com a consciência da significativa diversidade do campo, assumimos que um estudo extensivo das empresas sociais em Portugal poderá fazer emergir outros fatores institucionais relevantes, modelos ou subgrupos.

RECONHECIMENTO

A investigação subjacente a este artigo e a preparação do manuscrito tiveram o apoio financeiro da Fundação para a Ciência e a Tecnologia, através de fundos nacionais e de fundos europeus FEDER através do Programa Operacional Competitividade e Inovação COMPETE 2020 no âmbito do projeto PTDC/SOC-SOC/30612/2017 | POCI-01-0145-FEDER-030612.

Participaram no projeto TIMES – Trajetórias Institucionais e Modelos de Empresa Social em Portugal: Hugo Pinto, Joana Almeida, Luara Maranhão, Maria Elisabete Ramos, Michela Giovannini, Patrícia Moura e Sá, Pedro Fidalgo, Ricardo Oliveira Ferreira, Teresa Maneca Lima e Virgínia Ferreira.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALTER, K. (2007), «Social enterprise typology». *Virtue ventures LLC*, 12 (1), pp. 1-124.
- AMARO, R. R. (2009), “A economia solidária da Macaronésia – Um novo conceito”. *Revista de Economia Solidária*, 1, pp. 11-28.
- ÁVILA, L., AMORIM, M. (2021), “Organisational identity of social enterprises: a taxonomic approach”. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 32 (1), pp. 13-27.
- BAGLIONI, S. (2017), “A remedy for all sins? Introducing a Special issue on social enterprises and welfare regimes in Europe”. *Voluntas: International Journal of Voluntary & Nonprofit Organizations* 28 (6), pp. 2325-2338.
- BAUMGARTEN, B. (2017), “Back to solidarity-based living? The economic crisis and the development of alternative projects in Portugal”. *Partecipazione e Conflitto*, 10 (1), pp. 169-192. <https://doi.org/10.1285/i20356609v10i1p169>.
- BORZAGA, C., DEFOURNY, J. (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, Londres, Routledge.
- BORZAGA, C., FAZZI, L., GALERA, G. (2016), “Social enterprise as a bottom-up dynamic: part 1. The reaction of civil society to unmet social needs in Italy, Sweden and Japan”. *International Review of Sociology*, 26 (1), pp. 1-18.
- BORZAGA, C., GALERA, G. (2016), “Innovating the provision of welfare services through collective action: the case of Italian social cooperatives”. *International Review of Sociology*, 26 (1), pp. 31-47.
- CHATZICHRISTOS, G., NAGOPOULOS, N. (2021), “Social entrepreneurs as institutional entrepreneurs: evidence from a comparative case study”. *Social Enterprise Journal*, 17 (4), pp. 566-583, <https://doi.org/10.1108/SEJ-12-2020-0137>.
- COONEY, K., NYSENS, M., O'SHAUGHNESSY, M. (2023). In I. Yi (ed.), *Encyclopedia of the Social and Solidarity Economy*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing e UNTFSSSE, pp. 329-336.
- DEES, G., ANDERSON, B. B. (2006), “Framing a theory of social entrepreneurship: building on two schools of practice and thought”. *Business*, 1 (3), pp. 39-66.
- DEFOURNY, J., NYSENS, M. (2008), “Social enterprise in Europe: recent trends and developments”. *Social Enterprise Journal*, 4 (3), pp. 202-228, <https://doi.org/10.1108/17508610810922703>.
- DEFOURNY, J., NYSENS, M. (2013), “Social co-operatives: when social enterprises meet the co-operative tradition”. *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, 2 (2), pp. 11-33.
- DEFOURNY, J., NYSENS, M. (2017), “Fundamentals for an international typology of social enterprise models”. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 28 (6), pp. 2469-2497, <https://doi.org/10.1007/s11266-017-9884-7>.
- DIMAGGIO, P. (1988), “Interest and agency in institutional theory”. In L. G. Zucker (ed.), *Research on Institutional Patterns: Environment and Culture*, Pensacola, Ballinger Publishing, pp. 3-21.
- DIMAGGIO, P. J., POWELL, W. W. (1983), “The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields”. *American Sociological Review*, 48 (2), pp. 147-160.
- ENJOLRAS, B. (2004), «Formes institutionnelles, rationalité axiologique et conventions». *Annals of Public and Cooperative Economics*, 75 (4), pp. 595-617.

- ENJOLRAS, B., ANDERSEN, L. L., GAWELL, M., LOGA, J. M. (2021), "Between coercive and mimetic institutional isomorphism". In J. Defourny e M. Nyssens (eds.), *Social Enterprise in Western Europe*, Londres, Routledge, pp. 301-315.
- EUROPEAN COMMISSION (2020), *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe: Comparative Synthesis Report*, Luxemburgo, Publications Office of the European Union, <https://data.europa.eu/doi/10.2767/567551>.
- FERREIRA, S. (2015), "New paths for third-sector institutions in a welfare state in crisis: the case of Portugal". *Nonprofit Policy Forum*, 6 (2), pp. 213-241, <https://doi.org/10.1515/npf-2014-0025>.
- FERREIRA, S. (2019), *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe: Country Report: Portugal*, Luxemburgo: Publications Office of the European Union, <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?advSearchKey=socenterfiches&mode=advancedSubmit&catId=22>.
- FITZGERALD, T., SHEPHERD, D. (2018), "Emerging structures for social enterprises within nonprofits: an institutional logics perspective". *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 47 (3): 474-492, <https://doi.org/10.1177/0899764018757024>.
- FRANCO, R. C., SOKOLOWSKY, S. W., HAIREL, E. M. H., SALAMON, L. (2005), *The Portuguese Nonprofit Sector in Comparative Perspective*, Lisboa e Baltimore, Universidade Católica Portuguesa e Johns Hopkins University.
- GIDDENS, A. (1998), *The Third Way: The Renewal of Social Democracy*. Cambridge: Polity Press.
- HECKL, E., PECHER, I., AALTONEN, S., STENHOLM, P. (2007), *Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe*, Viena, Austrian Institute for SME Research.
- HESPAÑA, P., FERREIRA, A., MONTEIRO, A., RODRIGUES, F., NUNES, H., HESPAÑA, M. J., MADEIRA, R., HOVEN, R., PORTUGAL, S. (2000), *Entre o Estado e o Mercado: As Fragilidades das Instituições de Protecção Social em Portugal*, Coimbra, Edições Quarteto.
- HESPAÑA, P., SANTOS, L. (2016), "O nome e a coisa. Sobre a invisibilidade e a ausência de reconhecimento institucional da Economia Solidária em Portugal". *Revista de Economia Social e Solidária*, 9, pp. 22-63.
- KARPPINEN, K., MOE, H. (2012), "What we talk about when we talk about document analysis". In M. Puppis, N. Just, *Trends in Communication Policy Research: New Theories, Methods and Subjects*, Bristol, Intellect, pp. 177-193.
- KERLIN, J. A. (2017), *Shaping Social Enterprise: Understanding Institutional Context and Influence*, Leeds, Emerald Group Publishing.
- KLUGE, S. (2000), "Empirically grounded construction of types and typologies in qualitative social research". *Forum qualitative sozialforschung/Forum: Qualitative Social Research*, 1 (1), <https://doi.org/10.17169/fqs-1.1.1124>.
- LAVILLE, J.-L. (2018), *A Economia Social e Solidária. Práticas, Teorias e Debates*, Coimbra, Almedina.
- LITTLEWOOD, D., e KHAN, Z. (2018), "Insights from a systematic review of literature on social enterprise and networks: where, how and what next?". *Social Enterprise Journal*, 14 (4), pp. 390-409, <https://doi.org/10.1108/SEJ-11-2018-068>.
- MAIR, J., MARTI, I. (2006), "Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight", *Journal of World Business*, 41 (1), pp. 36-44.
- MAIR, J., NOBOA, E. (2003), "Social entrepreneurship: how intentions to create a social enterprise get formed". *SSRN Scholarly Paper*, <https://doi.org/10.2139/ssrn.462283>.
- MONROE-WHITE, T., KERLIN, J., ZOOK, S. "A Quantitative critique of Kerlin's macro-institutional social enterprise framework", *Social Enterprise Journal*, 11 (2), pp. 178-201. <https://doi.org/10.1108/SEJ-03-2015-0008>.

- MONZÓN CAMPOS, J. L., CHAVES ÁVILA, R. (2012), *The Social Economy in the European Union*, Bruxelas, European Economic and Social Committee.
- PERISTA, H. (2001), "Co-operatives for rehabilitation of people with disabilities". In C. Borzaga, J. Defourny (eds.), *The Emergence of Social Enterprise*, Londres, Routledge, pp. 192-203.
- PERISTA, H., NOGUEIRA, S. (2004), "Work integration social enterprises in Portugal", Liège, EMES European Research Network Working Paper Series n.º 04/06.
- QUINTÃO, C. (2008), "Dez anos de empresas de inserção em Portugal – revisão dos dados oficiais e de estudos recentes". In Associação Portuguesa de Sociologia (org.), *VI Congresso de Sociologia*, Lisboa, APS, <http://associacaoportuguesasociologia.pt/vicongresso/pdfs/723.pdf>.
- QUINTÃO, C., MARTINHO, A. L., GOMES, M. (2018), "As empresas sociais de inserção na promoção do emprego e inclusão social a partir de estudos de caso europeus". *Gestão e Sociedade*, 12 (32), pp. 2374-2391, <https://doi.org/10.21171/ges.v12i32.2438>.
- RIDLEY-DUFF, R., BULL, M. (2011), *Understanding Social Enterprise: Theory and Practice*, Londres, Sage.
- ROY, M. J., MCHUGH, N., HUCKFIELD, L., KAY, A., DONALDSON, C. (2015), "The most supportive environment in the world? Tracing the development of an institutional 'ecosystem' for social enterprise". *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 26 (3), pp. 777-800, <https://doi.org/10.1007/s11266-014-9459-9>.
- SABATO, S., VANHERCKE, B., VERSCHRAEGEN, G. (2015), "The EU framework for social innovation: between entrepreneurship and policy experimentation". *ImPROvE Working Papers*, 15 (21), <https://ideas.repec.org/p/hdl/improv/1521.html>.
- SEPULVEDA, L. (2015), "Social enterprise—a new phenomenon in the field of economic and social welfare?", *Social Policy & Administration*, 49 (7), pp. 842-861.
- SPEAR, R., BIDET, E. (2005), "Social enterprise for work integration in 12 European countries: a descriptive analysis". *Annals of Public and Cooperative Economics*, 76 (2), pp. 195-231, <https://doi.org/10.1111/j.1370-4788.2005.00276.x>.
- STREECK, W., THELEN, K. (2005), "Introduction: institutional change in advanced political economies". In *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*, Oxford: Oxford University Press, pp. 1-39.
- SWEDBERG, R. (2006), "Social entrepreneurship: the view of the young Schumpeter". In C. Steyaert, D. Hjorth (eds.), *Entrepreneurship as Social Change. A Third Movements in Entrepreneurship Book*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 21-55.
- TEASDALE, S. (2010a), "How can social enterprise address disadvantage? Evidence from an inner city community". *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 22 (2), pp. 89-107.
- TEASDALE, S. (2010b), "What's in a name? The construction of social enterprise", *Third Sector Research Center Working Paper*, 46, <http://epapers.bham.ac.uk/781/>.
- TORTIA, E. C., DEGAVRE, F. e POLEDRINI, S. (2020), "Why are social enterprises good candidates for social innovation? Looking for personal and institutional drivers of innovation". *Annals of Public and Cooperative Economics*, 91 (3), pp. 459-477, <https://doi.org/10.1111/apce.12265>.
- TRACEY, P., PHILLIPS, N., JARVIS, O. (2011), "Bridging institutional entrepreneurship and the creation of new organizational forms: a multilevel model". *Organization Science*, 22 (1), pp. 60-80, <https://doi.org/10.1287/orsc.1090.0522>.
- VELDE, M. V. D., ALVAREZ, N., SÁ, J. de, MEIRA, D., RAMOS, M. E. (2014), "A map of social enterprises and their eco-systems in Europe: Country report: Portugal".

- VIETA, M. (2010), "Editorial: the new cooperativism". *Affinities: A Journal of Radical Theory, Culture, and Action*, 4 (1), pp. 1-11.
- YIN, R. K. (2009), *Case Study Research: Design and Methods*, Londres, Sage.
- ZIMMER, A., OBUCH, K. (2017), "A matter of context? Understanding social enterprises in changing environments: the case of Germany". *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 28 (6), pp. 2339-2259, <https://doi.org/10.1007/s11266-017-9893-6>.

Recebido a 05-01-2023. Aceite para publicação a 26-09-2024.

FERREIRA, S. (2025), "Instituições e ação coletiva: construção e explicação de uma tipologia empírica das empresas sociais em Portugal". *Análise Social*, 255, LX (2.º), e2302. <https://doi.org/10.31447/202302>.

Sílvia Ferreira » smdf@fe.uc.pt » Centro de Estudos Sociais, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra » Av. Dias da Silva, 165 — 3004-512 Coimbra, Portugal » <https://orcid.org/0000-0001-5549-5168>.
