

Sustentabilidade Financeira das Organizações da Economia Social: novas soluções socialmente inovadoras em época de crise

Cláudia Amador¹

Resumo

No contexto internacional e nacional, as organizações da economia social são reconhecidas como um ator económico-social de grande importância para efeitos de coesão social e, nesse sentido, o estudo da sua sustentabilidade face à escassez de recursos assume uma relevância crescente. Este ensaio pretende analisar os principais contributos acerca da sustentabilidade financeira das organizações da economia social. Paralelamente, pretende compreender de que forma as organizações da economia social conseguem manter um equilíbrio socialmente inovador entre missão social e atividades de gestão económico-financeira assentes em princípios de governança tais como a legitimidade, eficiência e colaboração.

Palavras-chave: economia social, sustentabilidade, inovação social

Abstract

Within the international and national context social economy organizations are recognized as an economic and social actor of great importance for the purposes of social cohesion. Therefore, the study of their sustainability in a context of scarce resources is of increasing relevance. This essay intends to analyze the main contributions about the financial sustainability of social economy organizations. In parallel, we intend to understand how the social economy organizations are able to

¹ Licenciada em Sociologia pela Faculdade de Letras da Universidade do Porto desde 2008. Mestre em Sociologia, desde 2010, pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. A Dissertação de Mestrado focou a lógica de articulação entre o Estado, o mercado e a comunidade na prestação de cuidados na velhice. Fez parte de uma equipa de investigação da A3S no âmbito do Projecto Dangerous Liaisons - The connection between prostitution and drug abuse promovida pela Rede Europeia Anti-Pobreza/Portugal. Voluntária em Organizações Não Governamentais de Cooperação para o Desenvolvimento (ONGD) no desenvolvimento de projectos de intervenção social e humanitária. Integra a equipa de investigação do projeto Empreendedorismo Social em Portugal do Instituto de Sociologia da FLUP.

maintain a socially innovative balance between social mission and economic-financial management activities' based on governance principles such as legitimacy, efficiency and collaboration.

Keywords: social economy, sustainability, social innovation

1. Introdução²

Contribuir para o debate em torno da economia social no âmbito da investigação sociológica é um exercício que em tudo parece enquadrar-se na proposta conceptual de Boaventura de Sousa Santos, da sociologia das ausências, não apenas porque o próprio setor se visa construir com base num modelo económico alternativo ao hegemónico, mas porque parece vir a ser alvo de pressões que, como veremos adiante, visam esbater a sua presença através da sua incorporação num conjunto de lógica mercantilistas típicas do modelo hegemónico, produzindo assim a sua ausência enquanto modelo efetivamente alternativo. Atente-se ao autor:

A produção social destas ausências resulta na subtracção do mundo e na contracção do presente e, portanto, no desperdício da experiência. A sociologia das ausências visa identificar o âmbito dessa subtracção e dessa contracção de modo a que as experiências produzidas como ausentes sejam libertadas dessas relações de produção e, por essa via, se tornem presentes. Tornar-se presentes significa serem consideradas alternativas às experiências hegemónicas, a sua credibilidade poder ser discutida e argumentada e as suas relações com as experiências hegemónicas poderem ser objecto de disputa política (Santos, 2003: 746).

Todavia, nas palavras de Rui Namorado (2004) a economia social é “já hoje uma constelação de esperanças”, pelo que é essencial uma postura vigilante que reconheça a importância e as potencialidades que este setor tem como relativamente autónomo dos setores público e privado na resposta a necessidades económicas e sociais.

Caracterizado por uma acentuada heterogeneidade, o setor da economia social não abrange apenas as figuras jurídicas, mas também os distintos destinatários que estas

² Este ensaio foi produzido no âmbito de um convite por parte da Comissão Organizadora do IV Colóquio Internacional de Doutorandos/as do CES, Coimbra C: Dialogar com os Tempos e os Lugares do(s) Mundo(s), organizado pelo Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra. A comunicação intitulada “Sustentabilidade Financeira das Organizações do Terceiro Setor: novas soluções socialmente inovadoras em tempo de crise”, foi apresentada na mesa “Terceiro setor, Universidade e Inovação”. Agradeço a todos aqueles que participaram nessa mesa, em especial ao Professor Doutor João Arriscado Nunes, pelos comentários construtivos e pertinentes, que contribuíram para a revisão deste ensaio de forma decisiva.

Linha temática: *Governança, Políticas Públicas e Inovação Social: das "crises" às alternativas*

organizações agenciam, os recursos financeiros que têm à sua disponibilidade e as necessidades sociais a que dão resposta.

Neste ensaio pretendo deixar uma reflexão sobre o setor da economia social, focando-me na sustentabilidade das organizações que o compõem - doravante designadas de Organizações da Economia Social (OES) - e nas estratégias económico-financeiras que estas mobilizam. Começo por analisar um aparelho terminológico específico ao campo analítico, versando sobre a sua variedade e a correlativa diversificação das formas e experiências empíricas que é possível reconhecer no amplo domínio da economia social. Por fim, atenta-se ainda às respostas que as OES constroem num contexto de crise económico-financeira, focando o seu carácter alternativo quer na procura de fontes de financiamento e de resposta à ineficiência das soluções tradicionais de sobrevivência, quer como formas de assegurar a prossecução da missão social deste setor.

2. Pensar a economia social

Como consequência da heterogeneidade destas organizações, assentes em parâmetros tão diversos, é reconhecido o grau de dificuldade no que concerne a uma definição rigorosa da terminologia utilizada. Consoante a tradição histórica dos países, concorrem com o conceito de economia social expressões como economia solidária, terceiro setor, organizações não lucrativas ou voluntárias.

A *economia social*, conceito mais utilizado na Europa e no Québec (Cunha e Santos, 2011), subdivide-se, de acordo com Chavez e Monzón (2007), em dois subsectores: um com maior orientação para o subsector do mercado ou empresarial, constituído por cooperativas, mutualidades e outras empresas sem fins lucrativos, nomeadamente empresas de inserção; e um outro subsector de "não-mercado" organizado em torno de associações, fundações e entidades voluntárias não lucrativas de ação social. Segundo Defourny (2009:158) estas organizações agem de acordo com um conjunto de princípios comuns, dos quais se destaca a finalidade da prestação do serviço, uma gestão autónoma e democrática, e a primazia do social sobre o capital. Dito isto, urge clarificar que o excedente económico não é o objetivo em si, mas contribui para reinvestimento nos serviços e/ou produtos disponibilizados.

Em plena década de 90 do século XX, começa a generalizar-se o uso do conceito de *economia solidária* no contexto europeu, em particular na França, e na América do Sul, em países como o Brasil, a Argentina e o Perú (Chaves e Mónzon, 2007; Amaro, 2009). Laville e Gaiger (2009: 162) conferem uma especial atenção a este termo, afirmando que o mesmo é utilizado em diferentes continentes em torno da ideia de solidariedade, contrastando, assim, com o individualismo utilitarista no qual assenta o comportamento económico nas sociedades de mercado. A economia solidária distingue-se do conceito de economia social, pela dimensão política da sua ação, ou seja, de um projeto alternativo de sociedade. Tal como nos lembra França Filho (2002), esta pode ser vista como um movimento de renovação e de reatualização histórica da economia social não-centrada nas esferas do Estado e do mercado.

O termo *terceiro setor* está, de acordo com Quintão (2004), cada vez mais presente nos discursos de técnicos, políticos e cientistas. Contudo, este conceito carece de consenso sobre o seu significado teórico e empírico. Derivado da tradição anglo-saxónica, este permite, de acordo com Ferreira (2004: 82), ultrapassar constrangimentos a nível contextuais e defender o mérito do terceiro setor na oferta de serviços e/ou produtos que o Estado não pode ou não quer oferecer. Nas palavras da autora, o conceito assenta, por um lado, num conjunto de características organizacionais, nomeadamente o caráter privado, a ausência de finalidades lucrativas, o objetivo de beneficiar a comunidade ou os seus membros, a sua governação autónoma e sua relação com o trabalho voluntário, bem como o seu grau de organização formal. Por outro lado, foca a racionalidade ou valores específicos como a solidariedade, a participação democrática e o enraizamento local (Ferreira, 2009).

Nos Estados Unidos da América, o *setor não lucrativo ou voluntário* é constituído por organizações que servem o interesse geral e que são originárias de grupos de interesse mútuo nas quais assentam a dinâmica associativa norte-americana (Parente *et al.*, 2012). Esta abordagem teórica internacionaliza-se através do *The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, encabeçado por Lester Salamon que, em mediados da década de 90, tinha já sido replicado em mais de quarenta países. De referir, ainda, os critérios apresentados por Salamon *et al.* (1999) para este setor: tratam-se de (i) organizações formalizadas, ou seja, instituídas, de cariz privado, o que lhes permite estar separadas do governo; (ii) não distribuidoras de lucro, o que exclui as

Linha temática: *Governança, Políticas Públicas e Inovação Social: das "crises" às alternativas*

cooperativas, as associações mutualistas e, mais recentemente, as empresas sociais; (iii) são, por fim, organizações autogovernadas e assentes num carácter potencialmente voluntário.

Concordo com Parente *et al.* (2012), quando diferenciam o setor não lucrativo ou voluntário da conceção de economia social de mercado europeia, mais próxima do conceito de economia solidária no que concerne aos critérios normativos e legais. No entanto, opto por utilizar o conceito de economia social, dado que este me parece adaptar-se melhor à realidade portuguesa pelo seu reconhecimento legal no âmbito de instituições políticas e representativas do setor a nível nacional e europeu.³

3. A importância crescente da economia social em Portugal

Procuro discutir neste ponto a relevância da economia social em Portugal e os impactos do seu reconhecimento num período marcado pela escassez dos recursos financeiros e da retração dos Estados-Providência (Santos, 1996), demonstrando a importância que vários estudos (e.g. Franco *et al.*, 2005; Ferreira, 2004; Parente *et al.*, 2013) têm-lhe veiculado.

Existem diversas conceções quanto às potencialidades da economia social, mas o que nos interessa nesta exposição é a forma como as várias organizações constituintes deste setor assentam numa dinâmica na qual se inscreve o aumento do número de organizações e de recursos humanos (Carvalho, 2010).

No âmbito nacional, o Estado fomentou a criação e o desenvolvimento da própria sociedade civil, numa lógica que Boaventura Sousa Santos viria a denominar de "sociedade civil secundária" (Santos, 1990). Paralelamente, teve uma postura seletiva que contribuiu para apreender as áreas de atuação de excelência deste setor, ou seja, aquelas nas quais o Estado assentava a sua ação social.

Em Portugal, a caracterização mais recente das OES apresenta-se na Conta Satélite da Economia Social.⁴ Nesta publicação é confirmada a dimensão do setor e o seu peso

³ A nível nacional e internacional, quer o órgão consultivo (Conselho Nacional para a Economia Social) como o órgão representativo (Cooperativa António Sérgio para a Economia Social) da economia social sublinham as discussões no Parlamento Europeu (nomeadamente no Intergupo Economia Social) e os estudos desenvolvidos sobre esta realidade. O conceito economia social está, assim, presente em diferentes contextos, sendo também aceite por grande parte das organizações no terreno que levaram a constituir a própria Lei de Bases da Economia Social no nosso país.

⁴ A Conta Satélite da Economia Social foi elaborada no âmbito do Protocolo de cooperação assinado em 2011 entre o Instituto Nacional de Estatística, I.P. e a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social, CIPRL com o

Linha temática: *Governança, Políticas Públicas e Inovação Social: das "crises" às alternativas*

na economia social. Entre outros dados, este esforço quantitativo do setor veio comprovar: i) a importância da assistência social assegurada por estas organizações (nomeadamente através de contratualizações com o próprio Estado); ii) a necessidade líquida de financiamento que, em 2010, atingiu os 570,7 milhões de euros (sendo que as Instituições Particulares de Solidariedade Social representavam 38,2%); iii) a capacidade empregadora que englobava, em 2010, aproximadamente 226.046 trabalhadores referente ao emprego remunerado (equivalente a tempo completo – ETC) o que significou 5,5% do emprego total remunerado a nível nacional e o pagamento de 4,6% do total das remunerações pagas em toda a economia; iv) o fornecimento de produtos e serviços que promovem a coesão social e contribui com um Valor Acrescentado Bruto (VAB) de 54,1% (INE, 2013).

É, portanto, na esteira de tais resultados, que demonstram o papel crescente de importância da economia social no nosso país, que se pretende analisar as formas inovadoras associadas ao desafio da sustentabilidade financeira destas organizações no próximo ponto.

4. O desafio da sustentabilidade financeira das OES numa época de crise

A nível internacional, sobretudo nos países anglo-saxónicos, a qualificação para a sustentabilidade (*capacity-building*) das empresas sociais é tida como central para a prossecução da missão social das organizações (Mayer, 1994), permitindo potenciar o impacto das atividades (serviços e/ou produtos) e a mudança gestonária. Por exemplo, em países como os EUA e o Brasil a incubação da inovação social visa a capacitação das organizações a partir do conhecimento proveniente das próprias universidades (Ferreira, 2010).

Em Portugal, é escassa a literatura, científica e não científica, que dá conta das diferentes possibilidades e constrangimentos decorrentes do processo de qualificação para a sustentabilidade financeira. Só muito recentemente, a perspetiva dos doadores (pessoas singulares e não empresas) foi tida como objeto de estudo no âmbito de uma Tese de Doutoramento em Gestão (Abreu, 2012) e, mais recentemente, alvo de um

objetivo de avaliar de forma exaustiva a dimensão económica e as principais características do setor da Economia Social no domínio nacional para o ano de 2010, bem como apurar, de forma preliminar, tendências sobre o voluntariado afeto à Economia Social para o ano de 2012 (INE, 2013).

Linha temática: *Governança, Políticas Públicas e Inovação Social: das "crises" às alternativas*

estudo intitulado "Literacia social: os valores como fundamento de competência", desenvolvido pela Universidade Católica Portuguesa e do Instituto Luso-Ilírio para o Desenvolvimento Humano, que tem tido uma forte disseminação junto dos meios de comunicação de massa e que afirma que os cidadãos nacionais com maiores habilitações e maiores rendimentos são os que dão menos importância à solidariedade, à justiça e aos valores democráticos.

A nível nacional, apesar de escassas, as contribuições dispersam-se na análise de diferentes temáticas, nomeadamente a gestão de recursos humanos (remunerados e voluntários) e a prestação de contas (*accountability*); e estão menos focadas em questões como a defesa de causas (*advocacy*), a comunicação e o marketing (gestão da imagem pública).

Revejo-me na proposta de interpretação de Salamon (1997) que enumera um conjunto de quatro desafios com os quais se confrontam estas organizações. Estes desafios assentam, nomeadamente, no desafio da sustentabilidade, ou seja, no reconhecimento da atividade das OES perante a comunidade em geral, que são potenciados através da transparência das suas ações, da medição de impactos da sua atividade e na consequente prestação de contas. À medida que acresce a importância social destas organizações, aumenta a exigência quanto ao seu desempenho. Diante desta demanda, o desafio da eficiência das organizações assenta na profissionalização dos seus Recursos Humanos assalariados e voluntários. O desafio da sustentabilidade envolve, desta forma, não só as questões financeiras bem como as questões do capital humano. Uma ação focada na missão social das organizações irá permitir que todos estes desafios, previamente enunciados, contribuam para o desenvolvimento de uma estratégia coerente e essencial para o seu desenvolvimento. Atenda-se, por fim, ao último dos desafios apresentados pelo autor, que confere à colaboração entre organizações um papel essencial. O relacionamento entre organizações do mesmo setor e a extensão deste intercâmbio com o próprio mercado são vistos como fundamentais para potenciar a sustentabilidade das OES.

Genericamente, as OES têm ao seu dispor três principais fontes de financiamento (Franco, 2010): i) o financiamento público (proveniente do Estado e dos fundos comunitários); ii) os fundos próprios (quotas dos associados/cooperantes, prestação de

serviços e vendas); iii) doações (trabalho voluntário, infraestruturas e doações financeiras).

Em Portugal, a dispersão da legislação nacional referente à economia social tem implicações ao nível da sustentabilidade económica, condicionando o reconhecimento legal da possibilidade, por parte das OES, em desenvolver atividades comerciais. O autofinanciamento das organizações é preterido na medida em que as organizações continuam a eleger um modelo tido como combinatório entre subvenções estatais e outras receitas provenientes de quotas, donativos e campanhas de angariação de fundos (Parente *et al.*, 2013).

Considerando o financiamento público como um recurso mais que legitimado face ao papel que estas organizações assumem no fornecimento de produtos e/ou serviços sociais, considero que a diversificação de fontes de financiamento pode potenciar uma maior capacidade de sobrevivência face aos perigos inerentes à redução orçamental do Estado. No entanto, não encontramos na Literatura um consenso face às hipóteses de diversificação de fontes de financiamento, pelo que importa analisar vantagens e desvantagens das três principais fontes de financiamento (cf. *supra*).

Uma estratégia ancorada nos *fundos públicos* tem como vantagem a baixa volatilidade dos rendimentos, associada a procedimentos tipificados que não exigem grande esforço na angariação dos mesmos (Froelich, 1999; Kingma, 1993). Apesar deste tipo de fundos garantir uma maior segurança do que os fundos provenientes das doações privadas (Kramer, 1981), este tipo de estratégia exige uma maior competência no exercício de prestação de contas (Eikenberry, 2009; Gronbjerg, 1993) e tende a reproduzir os modelos hierárquicos e burocráticos das organizações públicas (Azevedo e Couto, 2010).

Tal como as restantes estratégias, esta também pode potenciar o desvirtuamento da missão organizacional com a alteração de objetivos anteriormente focados na responsabilidade pelas necessidades dos clientes pelo equivalente tratamento do público em geral, da subordinação da eficácia à prestação de contas e, por fim, pela desvalorização da variedade dos programas e métodos face à standardização dos processos (Lipsky e Smith, 1990). Mais ainda, os mesmos autores focam que a crescente influência dos fundos públicos provenientes do governo coloca em causa as

Linha temática: *Governança, Políticas Públicas e Inovação Social: das "crises" às alternativas*

virtudes cívicas das organizações, tendo impactos negativos ao nível da iniciativa comunitária, motivação e identidade.

Uma estratégia de *fundos próprios* associada à prestação de serviços e/ou produtos, não relacionados com a missão social das organizações, promove uma maior fonte de receita de forma mais rápida (Young, 1998). No entanto, muitas organizações resistem a esta estratégia, receando enfraquecer o apelo a doações. Há, pois, quem identifique nesta prática uma potencial perda de legitimidade junto dos públicos que se revêm na causa social das organizações, mas recusam a sua eventual componente comercial (Zimmerman e Dart, 1998).

As atividades comerciais têm menor impacto que as restantes quer na volatilidade, como na alteração de processos e estrutura da organização (Eikenberry, 2009), apesar de requerer uma estrutura de gestão profissionalizada (Azevedo e Couto, 2010). Este tipo de abordagem aproxima as organizações da noção de empresa social mas é tida como problemática no que concerne ao potencial democrático das organizações (Eikenberry, 2009) na medida a que as assemelha às empresas lucrativas, potenciando o afastamento da sua missão (Foster e Bradach, 2005).

Ora, esta problemática da "mercantilização", tal como referida por Eikenberry e Kluver (*apud* Eikenberry, 2009: 588), levanta questões quanto ao verdadeiro impacto das lógicas e discursos provenientes do setor lucrativo. Weisbord (1998) retrata esta realidade como um suposto paradoxo, na medida em estes setores (lucrativo e não lucrativo) possuem diferentes objetivos tal como enunciados em diferentes estudos (e.g. Weisbord 1975; Hansmann, 1980; Rose-Ackerman, 1987). À medida que a importância do setor da economia social se reforça, o debate em torno do seu papel na economia moderna vai sendo questionado pelo público em geral. Rose-Ackerman (1990) apresenta a questão da "concorrência desleal" sentida por algumas empresas privadas face às OES que são alvo de subsídios estatais e isenção de impostos, o que tem levado algumas empresas do setor lucrativo a pressionar os legisladores no sentido de restringir as atividades comerciais das OES.⁵

⁵ Proposta da qual me demarco dado a falta de contextualização no que concerne à missão social das organizações e dos destinatários das suas ações. Uma tal abordagem pressupõe que os destinatários das empresas lucrativas são os mesmos das OES, o que me parece carecer de correspondência/verificação empírica.

Linha temática: *Governança, Políticas Públicas e Inovação Social: das "crises" às alternativas*

Numa estratégia assente em *doações* as organizações têm à sua disposição três tipos de fontes de financiamento: (i) doações individuais, (ii) doações de empresas e (iii) doações de fundações. Genericamente este tipo de financiamento permite uma maior afetação de recursos e tem inerente um conjunto de incentivos fiscais bem como requer um esforço por parte de trabalhadores, direção e voluntários a nível de competências técnicas e de *networking* (Froelich, 1999).

No entanto, tem como principais desvantagens o forte investimento necessário na angariação de fundos (Kelly, 1998), nomeadamente ao nível do marketing (Azevedo e Couto, 2010), no âmbito do qual são praticadas técnicas consideradas como pouco éticas, como por exemplo, a utilização de solicitadores subcontratados para campanhas de angariação (Kelly, 1998). Apesar de ser tida como uma estratégia de construção de legitimidade pública, e não apenas de suporte financeiro (Gronbjerg, 1993), a angariação de fundos é associada por certos autores (Kelly, 1991) a um tendencial desvirtuamento da missão social. Tal associação decorre de uma possível alteração (ou subversão) de objetivos e prioridades de intervenção originais por forma a adequá-las às prioridades e expectativas de potenciais doadores (Boris e Odendahl, 1990).

Os impactos na missão social distinguem-se consoante o tipo de doação em causa. Se, por um lado, a volatilidade das doações adquiridas através do setor empresarial é menor do que no caso das doações individuais (Froelich, 1999); por outro lado, as doações por parte de Fundações potenciam apoios a nível de objetivos organizacionais que são, no entanto, organizados através de uma agenda de prioridade pré-concebida por parte destes investidores (Kelly, 1991).

Novas soluções socialmente inovadoras: onde acabam as lógicas de mercado e começa o investimento social?

A crise é vista para muitos como uma oportunidade para a mudança. O mesmo acontece com as OES que, confrontadas com as dificuldades em angariar recursos económicos, ficam mais suscetíveis ao aparecimento de ideias e soluções inovadoras. Desta forma, novos instrumentos rompem com a divisão de fundos apresentada anteriormente, alinhando diferentes *stakeholders* em torno de financiamentos "alternativos" de investimento social tais como obrigações de impacto social (*Social*

Impact Bonds), incubadoras sociais (Ferreira, 2010) e outras formas de *crowdsourcing* e *crowdfunding* (Vasconcelos, 2010).

O termo "investimento social" surge no contexto anglo-saxónico e refere-se a um investimento monetário numa iniciativa de política social, o que proporciona ao investidor um retorno financeiro (Kingston e Bonton, 2004). Esta solução, tida como inovadora, surge no âmbito das obrigações de impacto social através das quais os investidores recebem dividendos por cada iniciativa que consiga resolver problemas específicos, em áreas tão diversas como o comportamento antissocial, crime, toxicoddependência ou educação. O retorno do investimento é da responsabilidade do Estado ou através de uma organização pela qual o serviço é entregue. Este tipo de solução tem tido uma forte aceitação no Reino Unido, tendo sido estimado um investimento que ronda as 190.000.000 libras em 2010 (*apud* McHugh *et al.*, 2013). O sucesso deste tipo de investimento desencadeou, também, a criação de um banco específico de apoio a projetos sociais – o *Big Society Capital* – que congrega um conjunto de investimento financeiro de diferentes bancos e que foi lançado pelo Primeiro-ministro britânico a 4 de abril de 2012.

Já em Portugal assistimos ao crescimento de plataformas de *crowdsourcing* e *crowdfunding*, direcionadas para o apoio a OES. Contudo, a nível nacional a produção científica em torno desta temática é deficitária.

Trago para esta breve reflexão um caso específico que tem tido uma forte aceitação e entusiasmo quer no âmbito das OES bem como junto de entidades políticas a nível nacional e internacional. Estou-me a referir às plataformas de *crowdfunding*.

As plataformas de *crowdfunding* assentam em financiamento de "multidões" (*crowd*), ou seja, provêm de financiamento coletivo no qual um grupo de pessoas financia uma ideia ou um projeto. Este modelo consiste numa forma que se pretende simples e transparente através de uma comunidade *online*. São diversos os modelos de *crowdfunding*. Por um lado, uns mais próximos da ideia inicial de incentivo a doações sem qualquer tipo de contrapartida. Por outro lado, e aqui reside a principal distinção, são conhecidos outros modelos que se aproximam da lógica das obrigações de impacto social, no qual os investidores podem obter retorno financeiro.

Este tipo de prática insere-se nas lógicas de mercado, ou seja, de obtenção de lucro, e não do que seria de esperar de um investimento social condizente com a própria missão

das OES. Na medida em que as plataformas de *crowdfunding* de apoio a OES no nosso país surgem associadas ao modelo tradicional, qualquer proposta de reflexão sobre os impactos de outros modelos, inclusive das obrigações de impacto social, que estão a ser replicadas no mundo anglo-saxónico, deve ser lida à luz das diferentes variantes e dos impactos que as mesmas possam ter quanto à própria valorização do mercado financeiro em detrimento dos princípios distintivos do setor da economia social o que pode, em última instância, ser uma manifestação de mudança ideológica (McHugh *et al.*, 2013).

5. Considerações Finais

Conclui-se que a economia social tem vindo a assumir uma importância crescente, como uma forma de serviço à comunidade, assente em princípios que a distinguem quer do mercado quer do Estado. Ela é, em si, um setor heterógeno, mas com forte potencial de coesão social. Contudo, numa época marcada pela escassez de recursos esta vê-se confrontada com o desafio da sustentabilidade nas suas diferentes variantes, entre as quais se destaca a preocupação com os recursos financeiros.

É na forma como o próprio Estado, a comunidade científica e a comunidade em geral, a tem pressionado para uma maior eficiência que está a sua salvação e o seu maior desafio. Como manter a sua atividade, de acordo com a missão social que a caracteriza, adquirindo novas competências ao nível da governança tais como a legitimidade, a eficiência e a colaboração, apostando em novas soluções que potenciem as suas fontes de financiamento? Como fazer face a um conjunto de novas soluções, rotuladas de inovadoras, mas próximas das lógicas do mercado?

São várias as alternativas possíveis, as soluções inovadoras, que podem capacitar estas organizações. Contudo, formas alternativas de investimento social tais como os bancos comunitários, a banca ética, formas tradicionais de *crowdfunding* e mesmo outras formas de investimento em obrigações sociais de cariz comunitário não têm sido alvo do mesmo tipo de entusiasmo político. O debate em torno da sustentabilidade das organizações do setor da economia social não pode, a meu ver, negligenciar o potencial destas organizações enquanto atores entre setores e não como parte dos mesmos.

Referências Bibliográficas

Abreu, Maria (2012), "Drivers of Donation Practices: Altruism and Religiosity Revisited". *Tese de Doutoramento em Marketing*. Lisboa: ISCTE-IUL.

Azevedo, Carlos; Couto, Pedro (2010), "Desempenho, sustentabilidade e eficiência económica em OSFL. Como fazer de Sísifo um mito?", in Carlos Azevedo; Raquel Franco; João Meneses (coord.), *Gestão de Organizações sem Fins Lucrativos. O desafio da inovação social*. Porto: Vida Económica, 371-407.

Boris, Elizabeth; Odendahl, Teresa (1990), "Ethical issues in fundraising and philanthropy", in J. Van Til (ed.), *Critical issues in American philanthropy*. San Francisco: Jossey-Bass, 188-203.

Carvalho, Ana (2010), "Quantifying the third sector in Portugal: an overview and evolution from 1997 to 2007", *Voluntas, International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, ISTR – International Society for Third Sector Research*, 21(4), 588-610.

Chaves, Rafael; Monzón, José (2007), "The Social Economy in the European Union", *Working Paper CIRIEC*, 2008/02. Consultado a 17.11.2013, em http://www.ciriec.ulg.ac.be/fr/telechargements/WORKING_PAPERS/WP08-02.pdf.

Creswell, John (2003), *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Thousand Oaks: Sage Publications.

Cunha, Gabriela; Santos, Aline (2011), "Economia solidária e pesquisa em ciência sociais: Desafios epistemológicos e metodológicos", in Pedro Hespanha; Aline Mendonça dos Santos (orgs.), *Economia Solidária: questões teóricas e epistemológicas*. Coimbra: Almedina, 15-56.

Denzin, Norman (1989). *The Research Act*. Englewood Cliffs: N. J., Prentice Hall.

Dees, Gregory (1998). "The meaning of social entrepreneurship". *Working paper for The Centre of Social Innovation*. Harvard Business School: Harvard University. Consultado a 17.11.2013, em http://www.caseatduke.org/documents/dees_SE.pdf.

Linha temática: *Governança, Políticas Públicas e Inovação Social: das "crises" às alternativas*

Defourny, Jacques (2009), "Economia Social", in Antonio David Cattani; Jean-Louis Laville; Luiz Inácio Gaiger; Pedro Hespanha (coord.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Almedina, 322-327.

Eikenberry, Amgela (2009), "Refusing the market: Democratic discourse for voluntary nonprofit organizations", *Nonprofit & Voluntary Sector Quarterly*, 38, 582-596.

Ferreira, Sílvia (2004), "O papel de movimento social das organizações do terceiro sector em Portugal", Comunicação apresentada no V Congresso Português de Sociologia, Braga. Consultado a 17.11.2013, em http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/530_DPR461518504bc0c_1.pdf.

Ferreira, Sílvia (2009), "Terceiro sector", in Antonio David Cattani; Jean-Louis Laville; Luiz Inácio Gaiger; Pedro Hespanha (coord.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Almedina, 322-327.

Ferreira, Sílvia (2010). "As incubadoras sociais e a universidade: novas propostas para novos desafios", Comunicação apresentada no âmbito do evento *O que Pode a Universidade Fazer pelo Empreendedorismo Social?*, Coimbra. Consultado a 17.11.2013, em http://www.academia.edu/2897009/As_incubadoras_sociais_e_a_universidade_novas_propostas_para_novos_desafios.

Foster, William; Bradach, Jeffrey (2005), "Should nonprofits seek profits?", *Harvard Business Review*, 83, 92-100.

França Filho, Genauto (2002), "Terceiro Sector, Economia Social, Economia Solidária e Economia Popular: traçando fronteiras conceituais", *Análise & Dados*, 12(1), 9-19.

Franco, Raquel (2010), "Marketing nas OSFL", in Carlos Azevedo; Raquel Franco; João Meneses (coord.), *Gestão de Organizações sem Fins Lucrativos. O desafio da inovação social*. Porto: Vida Económica, 229-268.

Franco, Raquel; S. Sokolowski; Eileen Hairel; Lester Salamon (2005). *O Sector não Lucrativo numa Perspectiva Comparada*. Lisbon and Baltimore, MD: Universidade Católica Portuguesa/ Johns Hopkins University. Consultado a 17.11.2013, em

http://www.akdn.org/publications/2008_portugal_nonprofitsector.pdf.

Froelich, Karen (1999), "Diversification of Revenue Strategies: Evolving Resource Dependence", *Nonprofit Organizations. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28 (3), 246-268.

Gronbjerg, Kirsten (1993), *Understanding nonprofit funding*. San Francisco: Jossey-Bass.

Gronbjerg, Kirsten (1998), "Markets, politics and charity nonprofits in the political economy", in Walter Powell; Elisabeth Clemens (eds.), *Private action and the public good*. New Haven, CT: Yale University Press, 137-149.

Hansmann, Henry (1980), "The Role of Nonprofit Enterprise", *The Yale Law Journal*, 89(5), 835-901.

INE (2013), *Conta Satélite da Economia Social – 2010*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística, I.P. Consultado a 17.11.2013, em http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=157543613&PUBLICACOESmodo=2.

Kelly, Kathleen (1991), *Fundraising and public relations*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Kelly, Kathleen (1998), *Effective fundraising management*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Kingma, Bruce (1993), "Portfolio theory and nonprofit financial stability", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 22, 105-119.

Kingston, John; Bolton, Margaret (2004), "New approaches to funding not-for-profit organisations", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 9(2), 112-121.

Kramer, Ralph (1981), *Voluntary agencies in the welfare state*. Berkeley: University of California Press.

Laville, Jean-Louis; Graiger, Luiz (2009), "Economia Solidária", in Antonio David

Linha temática: *Governança, Políticas Públicas e Inovação Social: das "crises" às alternativas*

Cattani; Jean-Louis Laville; Luiz Inácio Gaiger; Pedro Hespanha (coord.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Almedina, 322-327.

Lipsky, Michael; Smith, Rathgeb (1990), "Nonprofit organizations, government, and the welfare state", *Political Science Quarterly*, 104, 625-648.

Massarsky, Cynthia.; Beinhacker, Samantha (2002). "Enterprising Nonprofits: Revenue Generation in the Nonprofit Sector", *Yale School of Management*. Consultado a 17.11.2013, em http://www.nationalcne.org/index.cfm?fuseaction=feature.display&feature_id=167&C-FID=737&CFTOKEN=90849585.

Mayer, Steven (1994), *Building community capacity: The potential of community foundations*. Minneapolis: Rainbow Research, Inc. Consultado a 17.11.2013, em http://www.effectivecommunities.com/pdfs/ECP_BuildingCommunityCapacity.pdf.

McHugh, Neil; Sinclair, Stephen; Roy, Michael; Huckfield, Leslie; Donaldson, Cam (2013), "Social impact bonds: a wolf in sheep's clothing?", *Journal of Poverty and Social Justice*, 21 (3), 247-257.

Mulgan, Geoff (2007), *Social Innovation – what it is, why it matters and how it can be accelerated. Working paper*. Oxford: Skoll Centre for Social.

Namorado, Rui (2004), "A economia social. Uma constelação de esperanças", *Oficina do CES*, 213.

Quintão, Carlota (2004), "Terceiro Sector – elementos para referenciação teórica e conceptual", Comunicação apresentada no V Congresso Português de Sociologia, Braga. Consultado a 17.11.2013, em <http://www.letras.up.pt/isociologia/uploads/files/Working5.pdf>.

Parente, Cristina; Costa, Daniel; Santos, Mónica; Amador, Cláudia (2012), "Empreendedorismo Social: dos conceitos às escolas de fundamentação. As configurações de um conceito em construção", *Work in progress*. Consultado a 17.11.2013, em https://www.academia.edu/1442433/Empreendedorismo_Social_dos_Conceitos_as_Esc

[olas de Fundamentacao. As Configuracoes de um Conceito em Construcao.](#)

Parente, Cristina; Cruz, Sofia; Marcos, Vanessa; Pais, Celso; Martinho, Ana (2013), "Gestão organizacional no terceiro setor", *Work in Progress*. Consultado a 17.11.2013, em www.empsoc.net.

Rose-Ackerman, Susan (1987), "Ideals versus Dollars: Donor, Charity Managers, and Government Grants", *Journal of Political Economy*, 95(4), 810-823.

Rose-Ackerman, Susana (1990), "Deregulation and Regulation: Rhetoric and Reality", *Faculty Scholarship Series, Paper 597*. Consultado a 17.11.2013, em http://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1599&context=fss_papers.

Salamon, Lester (1997), "Estratégias para o Fortalecimento do Terceiro Setor", in Evelyn Ioschpe (org.), *3º Setor – Desenvolvimento Social Sustentado*. São Paulo: Paz e Terra, 89-112.

Salamon, Lester; Anheier, Helmut (1992), "In Search of the Nonprofit Sector II: The Problem of Classification", *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Non-profit Sector Project*, 3.

Salamon, Lester; Anheier, Helmut; List, Regina; Toepler, Stefan; Sokolowski, S. Wojciech (1999), *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*. Baltimore: Center for Civil Society Studies.

Santos, Boaventura de Sousa (1990), *O Estado e a Sociedade em Portugal (1974-1988)*. Porto: Edições Afrontamento.

Santos, Boaventura de Sousa (1996), "A queda do Angelus Novus: Para além da equação moderna entre raízes e opções", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 45, 5-34.

Santos, Boaventura de Sousa (2003), "Conhecimento prudente para uma vida decente", in Boaventura de Sousa Santos (org.), *Um discurso sobre as ciências revisitado*. Porto: Afrontamento, 775.

Vasconcelos, Diogo (2010), "Inovação Social, a agenda do futuro", in Carlos Azevedo;

Linha temática: *Governança, Políticas Públicas e Inovação Social: das "crises" às alternativas*

Raquel Franco; João Meneses (coord.), *Gestão de Organizações sem Fins Lucrativos. O desafio da inovação social*. Porto: Vida Económica, 31-50.

Weerawardena, Jay; Mort, Gillian (2006), "Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model", *Journal of World Business*, 41, 21-35.

Weisbrod, Burton (1975), "Toward a Theory of the Voluntary Sector in a Three-Sector Economy", in Edmund Phelps (ed.), *Altruism, Morality and Economic Theory*. New York: Russell Sage Foundation, 171-195.

Weisbrod, Burton (1998), "The nonprofit mission and its financing: Growing links between nonprofits and the rest of the economy", in Burton Weisbrod (ed.), *To Profit or Not to Profit – The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector*. New York: Cambridge University Press, 1-22.

Young, Dennis (1998), "Commercialism in nonprofit social service associations", *Journal of Policy Analysis and Management*, 17, 278-297.

Zimmerman, Brenda; Dart, Ray (1998), *Charities doing commercial ventures: Societal and organizational implications*. Toronto: Trillium Foundation.