

Documentos de Trabalho
Working Paper Series

**“Implicações do contexto político-legal para o
lançamento de novas iniciativas sociais em Portugal”**

Susana Bernardino
J. Freitas Santos

NIPE WP 14/ 2014

“Implicações do contexto político-legal para o lançamento de novas iniciativas sociais em Portugal”

Susana Bernardino
J. Freitas Santos

NIPE* WP 14/ 2014

URL:

<http://www.eeg.uminho.pt/economia/nipe>



IMPLICAÇÕES DO CONTEXTO POLÍTICO-LEGAL PARA O LANÇAMENTO DE NOVAS INICIATIVAS SOCIAIS EM PORTUGAL

IMPLICATIONS OF POLITICAL-LEGAL ENVIRONMENT FOR THE LAUNCH OF NEW SOCIAL VENTURES IN PORTUGAL

Susana Bernardino ¹, J. Freitas Santos²

¹ Politécnico do Porto/ISCAP/CECEJ, Portugal, susanab@iscap.ipp.pt,

² Politécnico do Porto/ISCAP/CECEJ e NIPE/Universidade do Minho, jfsantos@iscap.ipp.pt, Portugal

RESUMO

O propósito deste artigo é compreender se a existência de um ambiente político-legal favorável pode influenciar o lançamento de novas iniciativas de empreendedorismo social em Portugal. A investigação adota uma metodologia quantitativa. Os dados primários foram recolhidos através de um inquérito por questionário, *on-line*, enviado aos responsáveis que estiveram na base da constituição das Organizações Não-Governamentais de Cooperação para o Desenvolvimento existentes em Portugal, bem como aos responsáveis pelos projetos, que à data do inquérito, se encontravam cotados na Bolsa de Valores Sociais. No teste das hipóteses de investigação foram utilizadas técnicas de análise descritiva, técnicas de redução de dados (análise fatorial por componentes principais), e o teste *t-student*.

Os resultados revelaram que um ambiente político-legal favorável tem uma importância baixa na decisão de lançar uma nova iniciativa social. Os resultados obtidos encontram suporte para o facto de muitos empreendedores sociais tenderem a localizar as suas atividades em ambientes político-legais desfavoráveis, contribuindo deste modo para a atenuação das assimetrias sociais e económicas entre as regiões do território nacional.

Palavras-chave: *Contexto externo, Ambiente político-legal, Empreendedorismo social, Desenvolvimento regional.*

ABSTRACT

The purpose of this paper is to understand whether a favorable political-legal environment influences the launch of new social ventures in Portugal. A quantitative approach is used in the study, and primary data were collected through an online survey. A questionnaire was emailed to both Portuguese Non-Governmental organizations, and projects valued on the Portuguese social stock exchange. In the analysis of the data were used descriptive statistics, factorial analysis and *t-student* tests to validate (or not) the research hypothesis.

The results show that a favorable political-legal environment has a low importance in the decision to develop a new social initiative. Besides, this conclusion supports the idea that many social entrepreneurs can emerge even in developing regions where the political-legal environment is weak. Therefore, social entrepreneurship could be an instrument of regional development and contribute to attenuate the social and economic differences among Portuguese regions.

Keywords: External environment, Political-legal environment, Social entrepreneurship, Regional development.

INTRODUÇÃO

O empreendedorismo social tem sido reconhecido como um instrumento de política económica e social, designadamente, no que se refere aos problemas de emprego, exclusão social, ou desenvolvimento económico e local sustentável (Alvord, Brown & Letts, 2004; Borzaga & Galera, 2012; Lambro, 2012; Friedman & Desivilya, 2010; Parente, Barbosa & Vilhena, 2012a; Quintão, 2004a).

A Comissão Europeia desde cedo tem assinalado o papel das organizações sociais no crescimento económico e inovação social, defendendo que contribuem para a criação de sociedades mais coesas, democráticas e ativas. Por isso, o empreendedorismo social representa um elemento-chave para se fazer face aos desafios complexos que a sociedade portuguesa enfrenta.

A investigação de Friedman e Desivilya (2010) sustenta a importância do empreendedorismo social para o desenvolvimento regional em sociedades fragmentadas. De um modo semelhante, Azmat (2013) defende que o empreendedorismo social pode conduzir a um

desenvolvimento sustentável em países em vias de desenvolvimento. O mesmo autor reconhece o potencial do empreendedorismo social para a resolução de problemas sociais persistentes, e o enriquecimento de comunidades e sociedades através de estratégias inovadoras e soluções criativas. Para Azmat (2013), os empreendedores sociais, através das suas abordagens inovadoras, têm o potencial de desempenhar um papel positivo na redução da pobreza e no desenvolvimento sustentável, mesmo perante as dificuldades contextuais vividas nos países em vias de desenvolvimento. Assim, para McAnany (2012), o empreendedorismo social apresenta um elevado potencial para a mudança social, desenvolvimento de comunidades locais, crescimento económico, redução da pobreza e sustentabilidade ambiental.

O empreendedorismo social poderá, assim, ser visto como um importante instrumento para o desenvolvimento regional e para a atenuação das assimetrias sociais e económicas entre as regiões do território nacional, particularmente em regiões mais desfavorecidas e com um menor nível de atividade económica.

O empreendedorismo social tem na sua génese o espírito empreendedor no modo como encara as questões sociais, procurando um modelo de resposta inovador para a resolução de necessidades sociais persistentes, cujos mecanismos tradicionais não foram ainda capazes de eliminar. A incorporação de duas filosofias de fundo aparentemente opostas (as dimensões social e económica) permite a criação de sinergias e a amplificação da capacidade de criação de valor para a sociedade no seu todo, viabilizando um modelo de resposta autossustentável e duradouro. Ao empreendedorismo social é, assim, reconhecido um enorme potencial para o desenvolvimento económico e social de um país e das suas regiões, sendo um instrumento indispensável à coesão e desenvolvimento das comunidades locais.

Sendo consensual na literatura a importância do desenvolvimento de novas iniciativas de empreendedorismo social pelo potencial de criação de valor social que estas apresentam, poder-se-á admitir que a emergência de iniciativas socialmente empreendedoras em regiões desfavorecidas poderá ser vista como um meio para a atenuação das diferenças socioeconómicas entre as regiões. O empreendedorismo social é, no entanto, um fenómeno social, que influencia e é influenciado pelo ambiente externo que o circunda. Nesse sentido, importa compreender de que modo o contexto externo das regiões mais desfavorecidas, em especial o contexto político-legal é capaz de instigar ou inibir o desenvolvimento de iniciativas de empreendedorismo social.

A questão de investigação que esta comunicação visa responder é o de compreender em que medida a envolvente político-legal favorece (ou não) o aparecimento de iniciativas sociais. Para atingir esse desiderato, procede-se a uma revisão da literatura sobre a influência do contexto político-legal sobre o empreendedorismo social. Segue-se a metodologia e os resultados do impacto do meio envolvente externo no desencadear da iniciativa social. A comunicação encerra com as conclusões.

1. A INFLUÊNCIA DO CONTEXTO EXTERNO

O empreendedorismo social é caracterizado por Friedman e Desivilya (2010) como uma construção social, na medida em que as atividades empreendedoras influenciam e são influenciadas pelo contexto externo onde são desencadeadas. Variáveis político-legais, económicas, sociais, culturais e tecnológicas têm sido estudadas para compreender o seu impacto nas organizações (e. g. Hill & Jones, 2010). De facto, as iniciativas sociais não ocorrem num *vacuum* (CASE, 2008), sendo condicionadas por um determinado contexto (Weerawardena & Mort, 2006). As variáveis da envolvente, ou variáveis ambientais, são entendidas por Covin e Slevin (1991) como todos aqueles fatores externos às fronteiras da organização que afetam e são afetados pelas suas ações, sendo aí que se formam as oportunidades e constrangimentos que influenciam de um modo direto ou indireto o comportamento da organização (Cajaiba-Santana, 2010; Mair, 2010; Welter, 2011). Como defendem Katz e Kahn (1966) na teoria dos sistemas abertos, a emergência das organizações resulta da interação dos agentes com o ambiente, o que sugere a forte preponderância do ambiente externo na criação das organizações. Pela mesma razão são as forças ambientais que influenciam o surgimento de novas iniciativas de empreendedorismo social (Mair, 2010; Urbano & Ferri, 2011; Ziegler, 2009).

No que se refere às variáveis contextuais há que distinguir a componente político-legal (institucional) das variáveis económicas, socioculturais e tecnológicas.

1.1 Ambiente económico

No ambiente económico os efeitos mais significativos na região e no aparecimento de novas iniciativas de empreendedorismo social podem ocorrer com o desemprego, a perda de poder de compra e a presença de fortes assimetrias regionais, que se refletem na distribuição dos rendimentos e no desencadear de novos problemas sociais. Os resultados empíricos de Leahy e Villeneuve-Smith (2009) e Villeneuve-Smith e Chung (2013) confirmam que as organizações socialmente empreendedoras se encontram fortemente concentradas nas

comunidades mais desfavorecidas. Por outro lado, as variáveis económicas podem afetar o lado da oferta, pois alteram o volume de recursos pessoais e financeiros disponíveis para a resolução dos problemas sociais. A falta de financiamento é apontada, frequentemente, como um dos principais fatores que impedem o desenvolvimento de novos projetos sociais (Leahy & Villeneuve-Smith, 2009; Lehner, 2011; Urbano & Ferri, 2011; Villeneuve-Smith & Chung, 2013). De igual modo, Estrin Mickiewicz e Stephan (2011) encontram uma associação positiva entre a facilidade de acesso a recursos financeiros e a criação de iniciativas de empreendedorismo social. Austin, Stevenson e Wei-Skillern (2006), por outro lado, indicam que os donativos de particulares ou de empresas (que representam fontes de financiamento) estão diretamente relacionados com o nível de rendimento disponível dos particulares e das empresas. Este facto sugere que, quanto maior o nível de rendimento de um país, maiores serão os fundos disponíveis para apoiar iniciativas de índole social.

Mais recentemente, e de um modo análogo, Hoogendoorn e Hartog (2011) estudaram a relação entre o nível de riqueza de um país e o nível de empreendedorismo social, encontrando uma relação positiva entre estas duas variáveis. O mesmo se passa com o relatório do GEM (2009) onde o nível de atividade socialmente empreendedora está ligeiramente associado com o desenvolvimento económico. Terjesen, Lepoutre, Justo e Bosma (2012) interpretam esta situação alegando que nos países em vias de desenvolvimento, as necessidades primárias do indivíduo se sobrepõem à necessidade de expressão pessoal e de abertura à experiência, como acontece em países mais desenvolvidos. Estes estudos sugerem, assim, que a presença de um contexto económico favorável poderá influenciar positivamente a intenção para a constituição de uma iniciativa de empreendedorismo social.

1.2 Ambiente sociocultural

O contexto sociocultural poderá também influenciar a criação direta ou indireta de iniciativas de empreendedorismo social. De uma forma indireta, estas variáveis são suscetíveis de criar novas necessidades sociais (Hoogendoorn & Hartog, 2011), seja por modificação do modo de vida em sociedade, da alteração (ou redução) do conceito de famílias tradicionais, ou da emancipação das mulheres e da sua participação ativa no mercado de trabalho. De uma forma direta, a cultura do país e as atitudes em relação ao empreendedorismo (formação dos valores e características pessoais) estimulam a propensão para o desencadear de novas iniciativas sociais (Hoogendoorn & Hartog, 2011; Laspita, Breugst, Heblich & Patzelt, 2012). Para Drayton (2002), através do empreendedorismo social os indivíduos aumentam a sua participação na sociedade, exercem o seu poder e dão o seu contributo para a resolução de

problemas sociais. Por conseguinte, uma cultura com uma maior consciência social, com pessoas interventivas, que se inquietam com a presença de problemas sociais, será catalisadora de um maior nível de empreendedorismo social.

Ao nível da cultura, o nível de coletivismo de uma sociedade parece igualmente influir na propensão para o empreendedorismo social. Hoogendoorn Zwan e Thurik (2011) sugerem, curiosamente, que é nas sociedades mais individualistas, em que os laços entre os indivíduos são mais ténues, que o empreendedorismo social se encontra mais difundido. Os autores justificam os resultados argumentando que em sociedades mais coletivistas os serviços sociais são prestados através de fontes informais, como as famílias alargadas. Em sociedades individualistas, a presença do empreendedorismo social pode ser encarada como resultado de um enquadramento institucional que apoia a criação de valor social, que noutras sociedades é feito de uma forma informal.

Adicionalmente, os valores socioculturais de uma região são capazes de influenciar as experiências pessoais, cívicas e empreendedoras dos indivíduos, apontadas como capazes de instigar a sua propensão para o empreendedorismo social. De facto, a participação na juventude em organizações e serviços de melhoria de bem-estar têm sido apontadas como relevantes, o mesmo ocorrendo em relação à influência da formação religiosa ou da participação em atividades organizadas por instituições religiosas (London & Morfopoulos, 2010). A competência empreendedora desenvolvida na adolescência (como liderança ou iniciativas criativas) e o estímulo que essas competências emitem são reconhecidas por Obschonka, Silbereisen e Schmitt-Rodermund (2012) como preditores da capacidade de geração de ideias na idade adulta. Muitos dos empreendedores sociais veem-se envolvidos em questões sociais numa idade precoce, mantendo o seu ativismo social na idade adulta (Ármanndóttir, 2011; Barendsen & Gardner, 2004).

Em geral, os empreendedores sociais sentem-se mais preocupados ou insatisfeitos com as respostas existentes na sociedade para os problemas sociais que encontram em si próprios, na sua família ou na comunidade (Katre & Salipante, 2012). Para Ármanndóttir (2011), esta familiaridade com o problema social poderá ajudar na identificação de oportunidades e na descoberta de uma solução para os problemas. Shaw (2004), por seu turno, constata que os empreendedores sociais atribuem uma grande ênfase ao carácter local das necessidades sociais. De acordo com Van Ryzin, Grossman, DiPadova-Stocks e Bergrud (2009), os empreendedores sociais são, tipicamente, indivíduos interessados em política, dados à

caridade e ideologicamente liberais. O envolvimento social e político por parte dos pais tem sido também considerado relevante (Barendsen & Gardner, 2004; Light, 2006).

1.3 Ambiente tecnológico

Alguns autores assinalam que o desenvolvimento tecnológico tende a gerar um efeito positivo sobre o empreendedorismo social (Bonini & Emerson, 2005; VanSandt, Sud & Marmé, 2009; Yunus, 2011). Em particular, o desenvolvimento de novas ferramentas tecnológicas tem possibilitado a interação entre os indivíduos, permitindo a criação de uma maior consciência social sobre os problemas existentes em diferentes partes do globo (Bonini & Emerson, 2005; VanSandt *et al.*, 2009). Por outro lado, a tecnologia favorece a sensibilidade e compromisso social por parte dos indivíduos no que diz respeito à necessidade de participação social (VanSandt *et al.*, 2009; Zahra, Rawhouser, Bhawe, Neubaum & Hayton, 2008). De acrescentar que os desenvolvimentos tecnológicos permitem difundir conhecimento acerca das práticas de outras organizações congêneres (Bonini & Emerson, 2005; Zahra *et al.*, 2008), constituindo mecanismos facilitadores do sucesso e ajudando alguns indivíduos a atuarem como empreendedores sociais.

1.4 Ambiente político-legal

A teoria da falha institucional procura explicar o surgimento de iniciativas de empreendedorismo social a partir da incapacidade das instituições resolverem os problemas sociais (Estrin *et al.*, 2011; Nissan, Castaño & Carrasco, 2012; Parente, Lopes & Marcos, 2012b). Para os autores defensores desta teoria, os empreendedores sociais procuram, através de um modelo inovador e disruptivo, explorar as oportunidades sociais que emergem da vacuidade deixada pelas instituições tradicionais vigentes.

A evidência empírica parece sugerir que as iniciativas e organizações sociais surgem quando as instituições não conseguem resolver os problemas colocados pela sociedade, dando origem àquilo que na ciência económica se designa como teoria da falha institucional. Estrin, Mickiewicz e Stephan (2013) confirmam empiricamente a existência de uma relação negativa entre o nível de despesa pública e a emergência de novas organizações sociais, sugerindo que o nível de empreendedorismo social é mais significativo nos países em que a provisão de serviços sociais é menor. De um modo semelhante, Terjesen *et al.* (2012) notam que, com algumas exceções, o nível de empreendedorismo social tende a ser maior em economias mais liberais onde o Estado está menos presente. Estes resultados confirmam o surgimento de iniciativas socialmente empreendedoras pela incapacidade ou ausência do Estado em fornecer

bens ou serviços sociais (Estrin *et al.*, 2011; Mair, 2010; Terjesen *et al.*, 2012). Deste modo, o empreendedorismo social é encarado como uma forma de substituição da insuficiência ou fragilidade das instituições formais, representando um veículo para o preenchimento das lacunas sociais. De um modo diferente, alguns autores defendem que a presença de instituições formais fortes poderá encorajar e apoiar o aparecimento de organizações sociais, bem como a qualidade dos resultados que estas são capazes de gerar (Abdou, Fahmy, Greenwald & Nelson, 2010; Hoogendoorn & Hartog, 2011; Noruzi, Westover & Rahimi, 2010; Shockley & Frank, 2011).

Neste sentido, o Estado e as suas instituições, através da sua função regulamentar, poderão apoiar seletivamente o empreendedorismo social através de diversas ações. A existência de uma estrutura legal estável e de um sistema regulatório simples e adequado que se coadune com o pendor híbrido do empreendedorismo social facilita a criação e funcionamento das organizações sociais (Abdou *et al.*, 2010; Borzaga & Galera, 2012; CASE, 2008; Estrin *et al.*, 2013; Leadbeater, 1997; Santos, 2009). A política fiscal (Leadbeater, 1997) e o fomento de instituições de apoio às práticas de empreendedorismo social (Mair, 2010) são também instrumentos importantes de promoção do empreendedorismo social. O mesmo acontece com o apoio à colaboração, cooperação e *networking* entre os empreendedores sociais e o estímulo à criação, captura e partilha de capital intelectual, social e político e aprofundamento das *networks* (CASE, 2008; Estrin *et al.*, 2013; Leadbeater, 1997). Finalmente, o apoio ao ensino e investigação sobre empreendedorismo social permite aumentar o acervo de conhecimentos sobre o tema, enquanto a divulgação do tema nos *media*, favorece a educação e sensibilização do público em geral (CASE, 2008; Chell, 2007; Kim & Yoon, 2012; Light, 2006; Noruzi *et al.*, 2010; Urbano & Ferri, 2011; Yunus, 2011).

2. METODOLOGIA

A revisão de literatura sugere que as variáveis externas desencadeiam num determinado indivíduo (o empreendedor social) a vontade de criar uma iniciativa de empreendedorismo social. Sugere-se, assim, que através da leitura que o indivíduo faz da envolvente, este constrói a sua perceção quanto à favorabilidade do contexto externo que, por sua vez, influi sobre a criação da organização social. A questão de investigação que esta comunicação visa responder é a de perceber em que medida a envolvente político-legal favorece (ou não) o aparecimento de iniciativas sociais em Portugal.

Com este estudo pretende-se analisar as iniciativas de empreendedorismo social existentes em Portugal, e compreender a relevância que o empreendedor social atribui ao contexto político-legal no processo de lançamento de uma nova iniciativa social. Em Portugal, o empreendedorismo social embora seja uma realidade com um reconhecimento crescente, não existem ainda os instrumentos suficientes para identificar e quantificar o fenómeno (Parente, Costa, Santos & Amador, 2011; Perista & Nogueira, 2009; Quintão, 2004b). Antes de mais, porque persiste um problema conceitual, não havendo um consenso sobre os critérios que permitem atribuir, ou não, o carácter socialmente empreendedor a uma iniciativa. Acresce que a inexistência da figura jurídica da organização social em Portugal dificulta este processo. Ramos (2004) defende que, à semelhança da tradição europeia, o empreendedorismo social se enquadra no âmbito do terceiro setor, sendo consideradas iniciativas privadas, promovidas pela sociedade civil, que operam com o intuito da prossecução de um objetivo social e fora da esfera do setor público (Ferreira, 2000; Ramos, 2004).

O terceiro setor apresenta, em Portugal, um âmbito bastante diversificado e heterogéneo (Ramos, 2004), composto essencialmente por organizações de muito pequena dimensão (Carvalho, 2010), e cujos contornos não são reconhecidos unanimemente (Taborda & Martins, 2009). O terceiro setor envolve uma grande variedade de organizações e formas jurídicas legais (Perista & Nogueira, 2009), tais como cooperativas de solidariedade social e multissetoriais, associações em geral, associações de desenvolvimento local, associações mutualistas, fundações, misericórdias e outras instituições de carácter religioso (Gata, 2010; Parente, Marcos & Amador, 2012c; Parente, Costa, Santos & Amador, 2013). A par do seu formato legal, as organizações do terceiro setor podem deter o estatuto de Instituição Particular de Segurança Social (IPSS) e/ou de Organizações Não-Governamentais de Cooperação para o Desenvolvimento (ONGD) (Parente *et al.*, 2012b). O estatuto legal confere às organizações a natureza de utilidade pública e proporciona-lhes algumas vantagens, designadamente em termos de tratamento fiscal (Parente *et al.*, 2012b). Como assinalado por Parente, Santos, Marcos, Costa e Veloso (2012d), o terceiro setor é constituído por uma grande variedade de organizações, umas mais tradicionais do que outras, sendo visível o surgimento de novas entidades que visam fazer face aos novos desafios sociais. Daqui se depreende que nem todos os subsegmentos da economia social se enquadram no espírito do empreendedorismo social anteriormente delimitado. Tendo em conta o seu nível de empresarialização, é legítimo questionar se todas as organizações do setor cooperativo e social pertencem efetivamente à economia social (Namorado, 2006).

Na seleção da amostra optou-se pelo estatuto de ONGD, por ser aquele que mais se aproximava do espírito do empreendedor social. Adicionalmente, muito embora o seu aparecimento recente, afigurou-se relevante incluir na amostra os projetos que se encontravam admitidos à cotação na Bolsa de Valores Sociais (BVS). Dado o carácter inovador do projeto da BVS e o facto de agregar numa plataforma eletrónica iniciativas classificadas no âmbito do empreendedorismo social. Optou-se, assim, pela utilização de uma amostragem não probabilística, racional ou por tipicidade, em que a amostra integra o carácter típico que as organizações apresentam.

A consulta do *site* do Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento permitiu a recolha do contacto das organizações com estatuto de ONGD em Portugal, ocorrendo o mesmo em relação ao *site* da Bolsa de Valores Sociais, que disponibiliza uma listagem com os projetos que se encontram admitidos à cotação na BVS. Para que se possa compreender, de uma forma independente, quais os fatores que verdadeiramente levam a sociedade civil a desenvolver iniciativas de empreendedorismo social, excluiu-se da amostra as organizações com ligações religiosas, políticas ou partidárias, ou detidas por outras organizações de carácter empresarial. Esta seleção foi realizada com base na informação recolhida nos *sites* institucionais, blogues das organizações, e demais fontes disponíveis na internet. A triagem efetuada levou a que a amostra a inquirir fosse constituída por 99 ONGD e 29 projetos cotados na BVS.

A opção metodológica escolhida foi a investigação quantitativa, através do inquérito por questionário. Como unidade de análise foram considerados os empreendedores responsáveis pela criação da organização que existia à data do inquérito. Assegurou-se a não resposta dos restantes através da inclusão de questões de filtro.

O questionário é composto por um primeiro grupo de questões para caracterização geral da organização e do respondente. No grupo seguinte questionou-se, através de uma escala gráfica de 5 pontos (em que 1 corresponde a um fator com pouca importância e 5 a um fator com muita importância), o peso da avaliação dos diferentes fatores externos que influenciam ou não a decisão de criação da organização social. No instrumento de notação algumas questões que exploram a influência das competências pessoais e da desejabilidade da oportunidade social (relacionadas com a perceção de viabilidade da iniciativa) foram incluídas uma vez que os objetivos da investigação eram mais abrangentes do que esta comunicação.

O questionário manteve o anonimato do inquirido, no intuito de incentivar a honestidade e evitar distorções nas respostas para causarem boa impressão (Vissak, 2010). O questionário

foi administrado *on-line* através da plataforma *Lime Survey*. Antes do envio do questionário, estabeleceu-se o contacto telefónico com as organizações selecionadas com o intuito de apresentar o projeto de investigação, confirmar os contactos de *email* e sensibilizar as organizações para resposta ao questionário. O contacto telefónico foi ainda utilizado para a realização de insistências às não-respostas. O processo de recolha de dados decorreu entre 19 de setembro de 2012 e 2 de janeiro de 2013. No final do processo foram coligidas 68 respostas, 24 de projetos cotados na BVS e 44 de ONGD. A taxa de resposta total junto dos projetos cotados na BVS foi de 82,8% e de 44,9% nas ONGD.

No tratamento e análise dos dados, dado o pendor quantitativo da investigação, foram aplicadas diversas técnicas estatísticas. Num primeiro momento utilizaram-se técnicas de análise descritiva, para caracterização e descrição dos dados observados. Com o intuito de agilizar o processo de análise de dados recorreu-se à análise fatorial por componentes principais. De seguida, para o teste de hipóteses, recorreu-se ao teste *t-student* para a comparação de uma média. No tratamento dos dados primários foi aplicada a versão 20 do *software* estatístico SPSS (*Statistical Package for the Social Science*).

3. AMOSTRA

O processo de recolha de dados conduziu à obtenção de 68 respostas, 24 (35.3%) provenientes de projetos cotados na BVS e as restantes 44 (64.7%) de ONGD. Com esta secção procura-se descrever as características gerais das iniciativas de empreendedorismo social e dos responsáveis envolvidos na sua constituição. Em termos de antiguidade, como o quadro 1 mostra, quase metade das organizações em análise (45.6%) tem uma idade superior a 10 anos e apenas 5 têm uma idade inferior a 3 anos. A baixa expressividade das organizações recentes pode ser explicada pelo método de amostragem usado, em particular, pelo tempo necessário para que as iniciativas adquiram o estatuto de ONGD ou para que efetuem as diligências necessárias para aderirem à BVS.

No que respeita à localização geográfica, a partir do inquérito efetuado foi possível classificar as respostas de acordo com a Nomenclatura Comum das Unidades Territoriais Estatísticas II (NUTS II). Constata-se que as organizações se encontram distribuídas pelas várias regiões do território nacional, muito embora com uma concentração na zona da grande Lisboa (52.9%), seguindo-se as zonas do Norte e Centro (cada uma com 14.7%), e Alentejo (7.4%). As regiões do Algarve e Ilhas apenas acolheram uma iniciativa. Algumas organizações (5) relatam estar

presentes, em simultâneo, em várias localizações geográficas, algumas das quais indicando a sua presença internacional.

Quadro 1: Caracterização da amostra

Características	Total		ONGD		BVS	
	N (68)	%	N (44)	%	N (24)	%
Idade						
1-3 anos	5	7,4%	3	6,8%	2	8,3%
3-10 anos	32	47,1%	25	56,8%	7	29,2%
>10 anos	31	45,6%	16	36,4%	15	62,5%
Localização Geográfica						
Norte	10	14,7%	8	18,2%	2	8,3%
Centro	10	14,7%	8	18,2%	2	8,3%
Lisboa	36	52,9%	22	50,0%	14	58,3%
Alentejo	5	7,4%	2	4,5%	3	12,5%
Algarve	1	1,5%	1	2,3%	0	0,0%
Ilhas	1	1,5%	0	0,0%	1	4,2%
Várias	5	7,4%	3	6,8%	2	8,3%
Âmbito de atuação						
Local	8	11,8%	1	2,3%	7	29,2%
Regional	7	10,3%	3	6,8%	4	16,7%
Nacional	16	23,5%	6	13,6%	10	41,7%
Internacional	37	54,4%	34	77,3%	3	12,5%
Público-Alvo						
Pessoas idosas	16	23,5%	11	25,0%	5	20,8%
Pessoas com deficiência física e/ou necessidades especiais	11	16,2%	4	9,1%	7	29,2%
Minorias étnicas	13	19,1%	9	20,5%	4	16,7%
Pessoas com carências financeiras	22	32,4%	17	38,6%	5	20,8%
Refugiados	6	8,8%	6	13,6%	0	0,0%
Pessoas com problemas de dependências	4	5,9%	2	4,5%	2	8,3%
Pessoas socialmente excluídas/vulneráveis	30	44,1%	21	47,7%	9	37,5%
Animais	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Organizações e associações locais	21	30,9%	17	38,6%	4	16,7%
Outros	33	48,5%	22	50,0%	11	45,8%
Finalidade						
A atividade complementa os serviços oferecidos nos mercados	21	30,9%	11	25,0%	10	41,7%
A atividade complementa os serviços oferecidos pelo Estado	33	48,5%	21	47,7%	12	50,0%
A atividade concorre com outros fornecedores	7	10,3%	4	9,1%	3	12,5%
A atividade concorre com o Estado	2	2,9%	2	4,5%	0	0,0%
A atividade não é disponibilizada nem pelo Estado nem pela iniciativa privada	22	32,4%	16	36,4%	6	25,0%

Fonte: Elaboração própria

Relativamente ao âmbito de atuação, metade das organizações (54.4%) afirma operar a nível internacional e quase um quarto a nível nacional (23.5%). As restantes organizações indicam atuar regionalmente (10.3%) ou localmente (11.8%). Para esta situação contribui a atuação

marcadamente internacional das ONGD (77,3%), enquanto os projetos cotados na BVS denotam uma ação essencialmente nacional (41,7%) ou local (29,2%).

Inquiridas quanto ao(s) público(s) que procuram servir, verifica-se que as organizações em análise abarcam quase todas as áreas sociais. Como o quadro 1 indica, o segmento mais citado é o trabalho com pessoas socialmente excluídas (44.1%), seguindo-se o das pessoas com carências financeiras (32.4%) e o trabalho com outras organizações ou associações (30.9%). Com menor expressão surgem as organizações que dedicam a sua atividade a pessoas idosas (23.5%), minorias étnicas (19.1%), ou pessoas com deficiências físicas ou necessidades especiais (16.2%). Não se assinalam discrepâncias relevantes entre o tipo de organização (BVS e ONGD) e o público-alvo abordado. A rúbrica ‘outros’ foi reportada por um número significativo de organizações, onde se destaca o trabalho com crianças e/ou jovens (12 organizações) ou com toda a população (5). As organizações condensam a sua atividade num número restrito de questões sociais, onde quase metade delas (45.6%) opera exclusivamente numa das categorias inquiridas e apenas um quarto atua em mais do que três.

No que se refere à finalidade das atividades, anota-se que apenas um terço das organizações sociais (32.4%) atua em esferas que não são servidas nem pelo Estado nem pelo setor empresarial. A grande maioria (79.4%) prossegue atividade em áreas em que existe já alguma intervenção, complementando os serviços oferecidos pelo Estado (48.5%) ou por outras organizações (30.9%), e só uma pequena fração (10.3%) indica concorrer com outras organizações sociais.

Nos questionários colocados *on-line* foi incluída uma questão filtro que permitiu identificar as respostas recebidas pelos responsáveis envolvidos na constituição da iniciativa social (45 casos, de um total de 68), sendo apenas estes os inquiridos quanto à influência da favorabilidade do contexto externo na decisão de criação da organização social. Esta amostra é composta por cerca de 50% de presidentes da organização social, seguindo-se os membros da direção, diretor ou técnico, que embora com um número de respostas semelhante, são menos comuns nos promotores das iniciativas. Analisando a situação ocupacional dos inquiridos, verifica-se que é relativamente mais frequente que os promotores da organização atuem na condição de voluntários (51.1%) do que colaboradores assalariados (48.9%).

4. RESULTADOS

Com esta investigação pretende-se avaliar de que forma a perceção que os indivíduos têm quanto à favorabilidade do ambiente político-legal contribui para o desencadear de uma nova iniciativa social (Quadro 2).

Das variáveis em análise, aquela que mais importância teve na decisão de constituição da organização social foi a existência de apoios e aconselhamento para este tipo de organizações (média de 2.7, numa escala de 1 a 5), com uma importância alta ou muito alta para 24.40% dos respondentes. Seguem-se a existência de um regime legal favorável, a existência de um regime fiscal favorável e a facilidade na obtenção de informações para iniciar o projeto, *ex aequo*, com uma valorização média de 2.6. Por fim, como variável menos valorizada, é referida a facilidade e simplicidade dos processos administrativos para o lançamento do projeto, com uma valorização média de 2.5. A leitura do quadro 2 revela, ainda, que a média atribuída a cada uma das variáveis é sempre inferior ao ponto neutral da escala (ponto 3 da escala gráfica de 5 pontos), o que sugere que não tiveram uma ponderação forte na decisão de criação da iniciativa social.

Quadro 2: A importância atribuída a diferentes variáveis externas

	(1) ^(a)	(2) ^(a)	(3) ^(a)	(4) ^(a)	(5) ^(a)	Média	Desvio-Padrão	Percentil 25	Percentil 50	Percentil 75
Existência de apoios e aconselhamento para este tipo de organizações.	17,80%	26,70%	31,10%	13,30%	11,10%	2,7	1,232	1,2	2,0	3,0
Existência de um regime legal favorável para este tipo de organizações.	26,70%	22,20%	26,70%	11,10%	13,30%	2,6	1,353	1,4	1,0	3,0
Existência de um regime fiscal favorável para este tipo de organizações.	31,10%	17,80%	24,40%	13,30%	13,30%	2,6	1,405	1,4	1,0	3,0
Facilidade na obtenção de informações para iniciar o projeto.	22,20%	24,40%	31,10%	13,30%	8,90%	2,6	1,23	1,2	2,0	3,0
Facilidade e simplicidade dos processos administrativos para o lançamento do projeto.	28,90%	22,20%	28,90%	11,10%	8,90%	2,5	1,272	1,3	1,0	2,0

Notas: N=45; Escala - (1) Importância muito baixa; (2) Importância baixa; (3) Importância nula; (4); Importância elevada; (5) Importância muito elevada.

Fonte: Elaboração própria

Para agilizar o processo de análise de dados recorreu-se à Análise Fatorial por Componentes Principais (AFCP), empregando-se uma rotação ortogonal, através do método *varimax* (Quadro 3). A avaliação do determinante da matriz de correlações, o teste de esfericidade de

Bartlett e a análise da adequação da amostra de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), suportaram a adequação dos dados à realização da AFCP (Field, 2005, pp. 641-642; Maroco, 2007, p.368).

Quadro 3: Importância atribuída à favorabilidade do ambiente político-legal

Componente	Análise de Componentes Principais										Teste t-student ^b	
	Peso do Fator ^a	Média	Desvio-padrão	Perc. 25	Perc. 50	Perc. 75	Valores Próprios	% Var.	% Var. Acum.	Alpha de Cronbach	t	p-value
Componente 1: Importância atribuída à favorabilidade do contexto externo												
Existência de um regime fiscal favorável	0,895	2,6	1,11	1,5	2,6	3,2	4,0	37,7	37,7	0,91	-2,321	0,025
Existência de um regime legal favorável	0,893	2,6	1,4									
Facilidade na obtenção de informações para iniciar o projeto	0,862	2,6	1,2									
Existência de apoios e aconselhamento	0,808	2,7	1,2									
Facilidade e simplicidade dos processos administrativos para o lançamento do projeto	0,761	2,5	1,3									
Componente 2: Perceção das capacidades pessoais												
Ter a capacidade de ver riscos como oportunidades	0,856	3,8	0,95				2,5	27,0	64,7	0,79	5,709	0,000
Ser capaz de identificar uma necessidade social	0,829	3,8	1,1									
Ter competência e experiência necessárias para iniciar o projeto	0,736	4,0	1,0									
Perceção de desejabilidade da iniciativa	-	4,3	1,03				-	-	-	-	8,239	0,000

Método de extração: análise de componentes principais; Método de rotação: varimax, com normalização de Kaiser; Medida KMO= 0,756; Teste de esfericidade de Bartlett: p= 0,000.

a. A rotação convergiu em 3 iterações.

b. Valor do teste=3, $\alpha=0,05$;

Fonte: Elaboração própria

Para a construção das componentes principais foram consideradas apenas variáveis cujo peso na componente (*loading*) fosse igual ou superior a 0.7, de modo a assegurar a sua significância estatística (para $\alpha=0.05$) (Hair, Anderson, Tatham & Black, 1998, p. 112). A execução da AFCP, seguindo a regra de Kaiser (Hair *et al.*, 1998, pp.103-105; Field, 2005, p. 633), levou à retenção de dois fatores. O primeiro fator, capaz de explicar 37.7% da variabilidade total dos dados, agrega as variáveis relativas à importância atribuída à favorabilidade do contexto externo, pelo que assumiu essa designação. O processo de redução de dados conduziu, ainda, à extração de um fator referente à perceção de posse das capacidades pessoais. Este último fator não será alvo de análise nesta comunicação, embora do ponto de vista teórico se deva enquadrar a importância atribuída ao contexto externo no âmbito da perceção que o indivíduo tem das suas capacidades pessoais e

da percepção de que a sua iniciativa é viável. A fiabilidade interna das componentes é muito boa, com um Alpha de Cronbach (α) de 0.91 e 0.79, respetivamente (Field, 2005, pp. 666-676; Hair *et al.*, 1998, p.118).

No prosseguimento da análise dos dados, construiu-se o índice do fator, baseado na média ponderada dos pesos de cada variável na componente (DiStefano, Zhu & Mîndrilă, 2009; Field, 2005) (quadro 3). Tal como a análise às variáveis individuais sugeria, a importância que o indivíduo atribui a um ambiente político-legal favorável é baixa (média de 2.6), inferior ao ponto neutro da escala.

A análise do percentil superior indica que três quartos dos respondentes atribuem uma importância ao ambiente externo inferior a 3.2. A análise de frequências (quadro 4) indica que a presença de um contexto externo favorável apenas foi importante ou muito importante para a decisão de criação da organização para uma pequena fração dos respondentes (35%). A maioria dos indivíduos (60%) considera que este fator teve uma importância baixa ou muito baixa (ponto negativo da escala).

Quadro 4: Distribuição de frequências da importância atribuída do contexto externo

Importância atribuída à favorabilidade do contexto	Frequência	Percentagem	Percentagem acumulada
Muito baixa [1, 2[14	31%	31%
Baixa [2, 3[13	29%	60%
Neutra [3]	2	4%	64%
Alta]3, 4]	11	24%	89%
Muito alta [4, 5]	5	11%	100%

Fonte: Elaboração própria

Verifica-se, ainda, que a relevância atribuída à favorabilidade do contexto político-legal é relativamente semelhante entre géneros. Esta é, porém, vista como diferente em função da idade do indivíduo, encontrando-se uma valorização positiva nos inquiridos com mais de 55 anos e baixa nas demais faixas etárias. De referir que, em termos relativos, e atendendo à situação ocupacional do indivíduo, os que se encontravam empregados (de uma forma particular os que provêm do setor empresarial) ou os não ativos enfatizam mais a existência de uma necessidade social não satisfeita (desejabilidade) do que os indivíduos reformados. Por outro lado, os indivíduos que estavam reformados valorizam positivamente a favorabilidade do contexto político-legal (tal como identificado nos perfis etários superiores), verificando-se o inverso nos indivíduos que não se encontravam nessa condição. Daqui resulta que os indivíduos ainda em idade ativa, a partir do momento em que internalizam o

desejo de resolver o problema social, fá-lo-ão essencialmente por se sentirem seguros das suas capacidades pessoais, independentemente do contexto que envolve a potencial iniciativa. Por outro lado, os indivíduos que se encontram reformados e que possivelmente aliam a intenção social ao exercício de uma nova atividade ocupacional, poderão não estar predispostos a atuar se percecionarem que o contexto político-legal lhes é hostil.

Os resultados sugerem, depois, que a experiência empreendedora ou empresarial do indivíduo pode influenciar o modo como o indivíduo constrói a perceção sobre a viabilidade da iniciativa. Por um lado, indivíduos que nunca criaram uma organização atribuem uma maior importância à favorabilidade do contexto externo do que os indivíduos que vivenciaram essa experiência, ainda que através dos seus progenitores. Por outro lado, indivíduos com experiência em gestão formam a intenção de lançamento da organização social com base no sentimento de posse das capacidades pessoais necessárias, atribuindo uma importância muito baixa ao contexto político legal favorável. Indivíduos sem experiência em gestão, pelo contrário, atribuem uma valoração semelhante à perceção da favorabilidade do contexto e à perceção da posse das capacidades pessoais necessárias.

Para se testar a hipótese de que a presença de um ambiente externo favorável influencia positivamente a constituição de uma iniciativa social em Portugal, recorreu-se ao teste *t-student* para a comparação de uma média. O recurso ao teorema do limite central ($n \geq 30$) não exige a verificação da normalidade na distribuição de dados para a utilização do teste (Martinez & Ferreira, 2008, p.106). A realização do teste *t-student* para a comparação de uma média, por teste do valor neutro (valor 3) (apresentado no quadro 3), indica que a perceção que o empreendedor tem quanto à favorabilidade do contexto exerce um efeito baixo sobre a adoção de um comportamento socialmente empreendedor e que não foi pelo facto de percecionarem a envolvente político-legal como favorável que avançaram com a decisão de lançamento da iniciativa social. Para um nível de significância de 5%, o teste estatístico não permite rejeitar a hipótese nula de que a existência de um contexto externo favorável tenha uma influência neutra sobre a criação da iniciativa social. A evidência empírica disponível não permite, assim, suportar a hipótese de que a presença de um ambiente externo favorável influencia positivamente a constituição de uma iniciativa social em Portugal.

A análise de dados revela que a envolvente político-legal (favorável) tem uma ponderação muito baixa na tomada de decisão conducente à formação da iniciativa social, não sendo pelo facto de o empreendedor social considerar o ambiente como desfavorável que é dissuadido a

atuar. Os resultados obtidos são consentâneos com a teoria da falha institucional e com os autores que justificam a criação de iniciativas sociais como resposta à fragilidade ou incapacidade para as instituições existentes satisfazerem as necessidades sociais vigentes (Estrin *et al.*, 2011, 2013; Mair, 2010; Terjesen *et al.*, 2012). Os resultados encontram, ainda, suporte para o padrão encontrado por Leahy e Villeneuve-Smith (2009) e Villeneuve-Smith e Chung (2013), isto é, de uma forte concentração de iniciativas de empreendedorismo social nas comunidades mais desfavorecidas, pois não foi pelo facto de os empreendedores sociais reconhecerem a envolvente externa como desfavorável que foram desincentivados a atuar.

A propósito das outras dimensões que compõem a perceção de viabilidade da iniciativa, é de assinalar que estas são consideradas como mais importantes na decisão de constituição da organização social do que a perceção de um contexto favorável (quadro 3). A análise ao teste *t de student* indica que, ao contrário do que ocorre em relação à presença de um ambiente político-legal favorável, a perceção de desejabilidade da iniciativa e a posse de capacidades pessoais específicas, evidenciam um efeito positivo, estatisticamente significativo, sobre a criação das iniciativas sociais.

Os resultados obtidos quanto à influência neutra que a presença de um contexto político-legal (favorável ou desfavorável) tem sobre a decisão de criação da organização social são, aparentemente, discordantes de outros investigadores que identificaram uma relação negativa entre a perceção de risco e a decisão de se iniciar um novo projeto social (Harding & Cowling, 2006; Hoogendoorn *et al.*, 2011; Smith, Stevens & Barr, 2010). Os empreendedores sociais receiam, para além dos riscos financeiros associados ao insucesso, o estigma resultante do seu fracasso pessoal, designadamente o risco de reputação, honestidade e perda de credibilidade na sua rede de relações pessoais que, segundo Hoogendoorn *et al.* (2011), são elementos determinantes. Uma explicação para este resultado presumivelmente paradoxal pode ser encontrada na análise do papel (relevante) que a perceção de desejabilidade da iniciativa e de posse das capacidades pessoais assumem na decisão de criação da organização social.

A análise realizada indica que a perceção de viabilidade está positivamente relacionada com a criação de organizações sociais, sendo este facto claramente influenciado pela perceção de desejabilidade da iniciativa e pela posse de capacidades pessoais, que têm um efeito positivo sobre a concretização dos projetos sociais. A perceção de favorabilidade do ambiente político-

legal, por sua vez, tem um efeito moderador reduzido sobre o lançamento de novas iniciativas sociais.

Os resultados sugerem, ainda, que são as pessoas com um maior *locus* de controlo interno e maior autoeficácia, e que acreditam que os resultados a obter são determinados pelo seu esforço e competência, as que revelam uma maior propensão para o empreendedorismo social. Assim, mesmo na presença de um contexto político-legal desfavorável, os empreendedores sociais estarão dispostos a enfrentar os desafios do novo projeto, desde que percecionem que o seu impacto será apreciado pelo público-alvo.

5. CONCLUSÃO

O empreendedorismo social é uma área relativamente recente, em franca expansão e de enorme interesse científico e prático. A aplicação de uma orientação empreendedora à resolução de questões sociais viabiliza a conceção de um modelo de resposta inovador, que permite, de um modo sustentado, fazer face aos complexos problemas sociais que as abordagens tradicionais não têm sido capazes de solucionar. Por isso, esta investigação procurou alargar o conhecimento sobre o empreendedorismo social, estudando a influência que o ambiente político-legal exerce sobre o desencadear de novas iniciativas sociais em Portugal.

Os resultados obtidos permitem rejeitar a hipótese de que a perceção de favorabilidade do ambiente político-legal exerça uma influência positiva sobre o lançamento de uma nova iniciativa social. Os testes estatísticos indicam que não é pelo facto de os empreendedores sociais interpretarem o contexto como favorável ao desenvolvimento da organização (por exemplo, através de um regime legal, fiscal, informação ou apoio disponíveis), que são incitados a atuar. Os dados sugerem que os empreendedores ainda em idade ativa, desde que vislumbrem uma oportunidade de criação de valor social e internalizem a consciência de que reúnem a determinação e as capacidades pessoais necessárias, irão criar a organização social independentemente da adversidade do ambiente político-legal. Esta constatação justifica o facto de muitas iniciativas sociais serem desenvolvidas em ambientes externos hostis.

A investigação confirma, assim, o papel fundamental que o empreendedorismo social desempenha na coesão e desenvolvimento das regiões, na medida em que os empreendedores sociais atuam independentemente do nível de favorabilidade que o contexto externo configura. Em regiões desfavorecidas, onde os agentes económicos tradicionais são dissuadidos de atuar, os empreendedores sociais, movidos pelo desejo de criação de valor

social, prosseguem as suas atividades, embora cientes dos enormes desafios que lhe são impostos. Pelo trabalho desenvolvido, e pela capacidade de criação sustentada de valor social e económico, estas organizações contribuem para o desenvolvimento regional e para a redução das assimetrias sociais e económicas entre regiões.

Esta investigação permitiu avançar na compreensão do modo como o ambiente político-legal influi sobre a formação das intenções socialmente empreendedoras. Todavia, é necessária investigação adicional sobre o tema. No futuro, outras investigações poderão passar pela análise de outras condicionantes externas que se mostrem capazes de influenciar a propensão para o empreendedorismo social. Seria igualmente de avaliar o modo como as variáveis externas podem afetar o desempenho das organizações sociais e como pode ser estabelecida a complementaridade entre o Estado e as organizações da sociedade civil.

Referências

- Abdou, E., Fahmy, A., Greenwald, D., & Nelson, J. (2010). Social entrepreneurship in the Middle East: Toward sustainable development for the next generation. Wolfensohn Center for Development, *The Middle East Youth Initiative Working Paper*, 10. Acedido em julho 7, 2011, em <http://www.shababinclusion.org/content/document/detail/1576/>
- Alvord, S., Brown, D., & Letts, C. (2004). Social entrepreneurship and societal transformation. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 40, 260-282.
- Ármanndóttir, A. (2011). *The Icelandic social entrepreneur: The key motivational factors pursuing social behavior*. Saarbrücken: Lambert Academic Publishing.
- Austin, J., Stevenson, H. & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30 (1), 1-22.
- Azmat, F. (2013). Sustainable development in developing countries: The role of social entrepreneurs. *International Journal of Public Administration*, 36 (5), 293-304.
- Barendsen, L., & Gardner, A. (2004). Is the social entrepreneur a new type of leader? *Leader to Leader*, 34, 43-50.
- Bonini, S., & Emerson, J. (2005). *Maximizing blended value– Building beyond the blended value map to sustainable investing*. Acedido em maio 29, 2012, em <http://www.blendedvalue.org/media/pdf-max-blendedvalue.pdf>
- Borzaga, C., & Galera, G. (2012). The concept and practice of social enterprise. Lessons from the Italian Experience. *International Review of Social Research*, 2 (2), 95-112.
- Cajaiba-Santana, G. (2010). Socially constructed opportunities in social entrepreneurship: a structuration model. In A. Fayolle, & H. Matlay (eds.), *Handbook of research on social entrepreneurship* (88-106). Massachusetts: Edward Elgard.

- Carvalho, A. (2010). Quantifying the third sector in Portugal: An overview and evolution from 1997 to 2007. *Voluntas, International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21 (4), 588-610.
- CASE (2008). Developing the field of social entrepreneurship. [em linha]. *Center for the Advancement of Social Entrepreneurship*. Acedido em novembro 15, 2011, em http://www.caseatduke.org/documents/CASE_Field-Building_Report_June08.pdf
- Chell, E. (2007). Social enterprise and entrepreneurship: Towards a convergent theory of the entrepreneurial process, *International Small Business Journal*, 25 (1), 3-19.
- Covin, J., & Slevin, D. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 16 (1), 7-25.
- DiStefano, C., Zhu, M., & Mîndrilă, D. (2009). Understanding and using factor scores: Considerations for the applied researcher. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 14 (20), 1-9.
- Drayton, W. (2002). The citizen sector: Becoming as entrepreneurial and competitive as business. *California Management Review*, 44 (3), 120-132.
- Estrin, S., Mickiewicz, T., & Stephan, U. (2011). For benevolence and for self-interest: Social and commercial entrepreneurial activity across nations. *IZA Discussion Paper No. 5770*. Acedido em janeiro 29, 2012, em <http://ssrn.com/abstract=1867039>
- Estrin, S.; Mickiewicz, T.; & Stephan, U. (2013). Entrepreneurship, social capital, and institutions: Social and commercial entrepreneurship across nations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37 (3), 479-504.
- Ferreira, S. (2000). *O papel das organizações do terceiro sector na reforma das políticas públicas de proteção social Uma abordagem teórico-histórica*. Dissertação de Mestrado em Sociologia, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Portugal.
- Field, A. (2005). *Discovering statistics using SPSS*. (2nd edition). London: Sage Publications.
- Friedman, V., & Desivilya, H. (2010). Integrating social entrepreneurship and conflict engagement for regional development in divided societies. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 22 (6), 495-514.
- Gata, H. (2010). Para além do negócio: O papel das empresas sociais na criação de valor social. In C. Azevedo, R. Franco, & J. Meneses (Eds.), *Gestão de organizações sem fins lucrativos* (119-126), Lisboa: Vida Económica.
- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R., & Black, W. (1998). *Multivariate data analysis*. (5th edition). New Jersey: Prentice-Hall International.
- Harding, R., & Cowling, M. (2006). *Social entrepreneurship monitor*. London: London Business School.
- Hill, C. W. L., & Jones, G. R. (2010). *Strategic management: an integrated approach*. (9th Edition). South-Western, Cengage Learning: Mason, USA.
- Hoogendoorn, B., & Hartog, C. (2011). Prevalence and determinants of social entrepreneurship at the macro-level. Scales Research Reports H201022, *EIM Business*

- and Policy Research*. Acedido em janeiro 29, 2012, em <http://www.entrepreneurship-sme.eu/pdf-ez/H201022.pdf>
- Hoogendoorn, B., Zwan, P., & Thurik, R. (2011). Social entrepreneurship and performance: The role of perceived barriers and risk. *ERIM Report Series*. Acedido em janeiro 30, 2012, em http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1910483
- Katre, A., & Salipante, P. (2012). Start-up social ventures: Blending fine-grained behaviors from two institutions for entrepreneurial success. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36 (5), 967-994.
- Katz, D., & Kahn, R. (1966). *The social psychology of organizations*. New York: Wiley.
- Kim, Y., & Yoon, S. (2012). Current status and policy implications for fostering social entrepreneur. *American Journal of Economics and Business Administration*, 4 (3), 155-165.
- Lambrou, M. (2012). Enterprising differently: Markets, policy contexts and social enterprises. *International Review of Social Research*, 2 (2), 91-94.
- Laspita, S., Breugst, N., Heblich, S., & Patzelt, H. (2012). Intergenerational transmission of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 27 (4), 414-435.
- Leadbeater, C. (1997). *The rise of the social entrepreneur*. London: Demos.
- Leahy, G., & Villeneuve-Smith, F. (2009). *State of social enterprise survey*. London: Social Enterprise Coalition.
- Lehner, O. (2011). The phenomenon of social enterprise in Austria: A triangulated descriptive study. *Journal of Social Entrepreneurship*, 2 (1), 53-78.
- Light, P. (2006). Searching for social entrepreneurs: Who they might be, where they might be found, what they do. In Mosher-Williams (Ed.), *Research on social entrepreneurship: understanding and contributing to an emerging field: Arnova's Occasional Paper Series* (13-37). Washington, DC: Association for Research on Nonprofit and Voluntary Organizations.
- London, M., & Morfopoulos, R. (2010). *Social entrepreneurship: How to start successful corporate social responsibility and community-based initiatives for advocacy and change*. London: Routledge.
- Mair, J. (2010). Social entrepreneurship: taking stock and looking ahead. In A. Fayolle, & H. Matlay (eds.), *Handbook of research on social entrepreneurship* (15-28), Massachusetts: Edward Elgard.
- Maroco, J. (2007). *Análise estatística com utilização do SPSS*. (3.^a edição). Lisboa: Edições Sílabo.
- Martinez, L., & Ferreira, A. (2008). *Análise de dados com SPSS- Primeiros Passos*. (2.^a edição). Lisboa: Escolar Editora.
- McAnany, E. (2012). Social Entrepreneurship and Communication for Development and Social Change- Rethinking Innovation. *Nordicom Review*, 33, 205-218.
- Namorado, R. (2006). Os quadros jurídicos da economia social — uma introdução ao caso português. *Oficina do CES, Coimbra*, 251.

- Nissan, E., Castaño, M., & Carrasco, I. (2012). Drivers of non-profit activity: a cross-country analysis. *Small Business Economics*, 38 (3), 303-320.
- Noruzi, M., Westover, J., & Rahimi, G. (2010). An exploration of social entrepreneurship in the entrepreneurship era. *Asian Social Science*, 6 (6), 3-10.
- Obschonka, M., Silbereisen, R., & Schmitt-Rodermund, E. (2012). Explaining entrepreneurial behavior: Dispositional personality traits, growth of personal entrepreneurial resources, and business idea generation. *The Career Development Quarterly*, 60 (2), 178-190.
- Parente, C., Costa, D., Santos, M., & Amador, C. (2011). Empreendedorismo social: contributos teóricos para a sua definição. *XIV Encontro Nacional de Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho Emprego e coesão social: da crise de regulação à hegemonia da globalização*. Acedido em abril 3, 2012, em <http://web3.letras.up.pt/empsoc/index.php/produtos/category/11-artigos>
- Parente, C., Barbosa, A., & Vilhena, F. (2012a) Applying the concept of social entrepreneurship to the brazilian experience with technology incubators of popular cooperatives. *In 10th International Conference Democratization, Marketization, and the Third Sector. International Society of Third Sector*, Siena. Acedido em outubro 11, 2012 em <http://web3.letras.up.pt/empsoc/index.php/produtos/category/11-artigos>
- Parente, C., Lopes, A., & Marcos, V. (2012b). Perfis de empreendedorismo social: Pistas de reflexão a partir de organizações do terceiro setor nacionais. *In VII Congresso português de Sociologia*. Acedido em outubro 12, 2012 em <http://web3.letras.up.pt/empsoc/index.php/produtos/category/11-artigos>
- Parente, C., Marcos, V., & Amador, C. (2012c). Gestão do voluntariado no terceiro setor português: pistas preliminares de reflexão. *In VII Congresso Português de Sociologia: «Sociedade, Crise e Reconfigurações»*. Acedido e, outubro 11, 2012, em <http://web3.letras.up.pt/empsoc/index.php/produtos/category/11-artigos>
- Parente, C., Santos, M., Marcos, V., Costa, D., & Veloso, L. (2012d). Perspectives of social entrepreneurship in Portugal: Comparison and contrast with international theoretical approaches. *International Review of Social Research*, 2 (2), 113-134.
- Parente, C., Costa, D., Santos, M., & Amador, C. (2013). Empreendedorismo social: Dos conceitos às escolas de fundamentação. As configurações de um conceito em construção. *Work in Progress in Empreendedorismo social em Portugal: As políticas, organizações e as práticas de educação/formação*. Acedido em abril 3, 2012, em <http://web3.letras.up.pt/empsoc/index.php/produtos/category/11-artigos>
- Perista, H., & Nogueira, S. (2009). National profiles of work integration social enterprises: Portugal. *EMES, European Research Network*, 2.
- Quintão, C. (2004a). Empreendedorismo social e oportunidades de construção do próprio emprego. *In Seminário Trabalho social e Mercado de Emprego, Painel Políticas Sociais e Mercado de Emprego Universidade Fernando Pessoa, Faculdade de Ciências Humanas e Sociais*. Acedido em novembro 14, 2011, em <http://www.letras.up.pt/isociologia/uploads/files/working4.pdf>

- Quintão, C. (2004b). Empresas de inserção e renovação do terceiro sector - notas em torno das problemáticas e desafios no contexto da União Europeia, *Atas do VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro das ciências sociais*. Acedido em disponível em novembro 16, 2011, em <http://www.letras.up.pt/isociologia/uploads/files/Working6.pdf>
- Ramos, M. (2004). *Gestão Estratégica de uma Organização sem fins lucrativos*. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Ciências do Desporto e de Educação Física da Universidade do Porto, Portugal.
- Santos, F. (2009). A positive theory of social entrepreneurship. *INSEAD Working Paper*, 23.
- Shaw, E. (2004). Marketing in the social enterprise context: Is it entrepreneurial? *Qualitative Market Research: An International Journal*, 7 (3), 194-205.
- Shockley, G., & Frank, P. (2011). The functions of government in social entrepreneurship: Theory and preliminary evidence. *Regional Science Policy and Practice*, 3 (3), 181-198.
- Smith, B., Stevens, C., & Barr, T. (2010). Social entrepreneurs and earned income opportunities: the dilemma of earned income pursuit. In A. Fayolle, & H. Matlay (eds.), *Handbook of research on social entrepreneurship* (286-305), Massachusetts: Edward Elgard.
- Taborda, D., & Martins, A. (2009). O mecenato: uma perspectiva económico-fiscal. *Economia Global e Gestão*, 14 (3), 93-110.
- Terjesen, S., Lepoutre, J., Justo, R., & Bosma, N. (2012). *2009 Report on social entrepreneurship*, Global Entrepreneurship Monitor. Acedido em fevereiro 10, 2013, em <http://www.gemconsortium.org/docs/2519/>
- Urbano, D., & Ferri, E. (2011). Environmental factors and social entrepreneurship. *Working Paper of Department of Business Economics, Universitat Autònoma de Barcelona*.
- Van Ryzin, G., Grossman, S., DiPadova-Stocks, L., & Bergrud, E. (2009). Portrait of the social entrepreneur: Statistical evidence from a US panel. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 20 (2), 129-140.
- VanSandt, C., Sud, M., & Marmé, C. (2009). Enabling the original intent: Catalysts for social entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 90 (3), 419-428.
- Villeneuve-Smith, F., & Chung, C. (2013). *State of Social Enterprise Survey*. London: Social Enterprise Coalition.
- Vissak, T. (2010). Recommendations for using the case study method in international business research. *The Qualitative Report*, 15 (2), 370-388.
- Weerawardena, J., & Mort, G. (2006). Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model. *Journal of World Business*, 41 (1), 21-35.
- Welter, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship - Conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35 (1), 165-184.
- Yunus, M. (2011). *A empresa social* (A. Saldanha, Trad., Tradução do original em inglês Building social business- The new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs). Lisboa: Editorial Presença.

- Zahra, S., Rawhouser, H., Bhawe, N., Neubaum, D., & Hayton, J. (2008). Globalization of social entrepreneurship opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2 (2), 117-131.
- Ziegler, R. (2009). *An introduction to social entrepreneurship: Voices, preconditions, contexts*. Cheltenham: Edward Elgard Publishing.

Most Recent Working Paper

NIPE WP 14/2014	Bernardino, Susana e J. Freitas Santos “Implicações do contexto político-legal para o lançamento de novas iniciativas sociais em Portugal”, 2014
NIPE WP 13/2014	Lebre de Freitas, Miguel “ On inflation and money demand in a portfolio model with shopping costs ”, 2014
NIPE WP 12/2014	Lebre de Freitas, Miguel e Miguel de Faria e Castro “The Portuguese real exchange rate, 1995-2010: competitiveness or price effects”, 2014
NIPE WP 11/2014	Morozumi, Atsuyoshi e Veiga, Francisco José , “Public spending and growth: the role of institutions”, 2014
NIPE WP 10/2014	Brekke, Kurt R., Siciliani, Luigi e Straume, Odd Rune , “Hospital Mergers with Regulated Prices”, 2014
NIPE WP 09/2014	Esteves, Rosa-Branca , “Behavior-Based Price Discrimination with Retention Offers”, 2014
NIPE WP 08/2014	Esteves, Rosa-Branca e Sofia Cerqueira, “Behaviour-Based Price Discrimination under Advertising and Imperfectly Informed Consumers”, 2014
NIPE WP 07/2014	Brekke, K.R., Siciliani, L. e Odd Rune Straume, “Horizontal Mergers and Product Quality”, 2014
NIPE WP 06/2014	Hammoudeh, S., Nguyen, Duc K. e Ricardo M. Sousa , "Energy prices and CO2 emission allowance prices: A quantile regression approach", 2014
NIPE WP 05/2014	Hammoudeh, S., Lahiani, A., Nguyen, Duc, K. e Ricardo M. Sousa , "Asymmetric and nonlinear pass-through of energy prices to CO2 emission allowance prices", 2014
NIPE WP 04/2014	Hammoudeh, S., Nguyen, Duc K. e Ricardo M. Sousa , "What explains the short-term dynamics of the prices of CO2 emissions?", 2014
NIPE WP 03/2014	Sousa, Rita, Aguiar- Conraria e Maria Joana Soares , “Carbon Financial Markets: a time-frequency analysis of CO2 price drivers”, 2014
NIPE WP 02/2014	Sousa, Rita e Luís Aguiar-Conraria , “Dynamics of CO2 price drivers”, 2014
NIPE WP 01/2014	Brekke, Kurt R., Holmäs, Tor Helge e Straume, Odd Rune , "Price Regulation and Parallel Imports of Pharmaceuticals”, 2014
NIPE WP 22/2013	Leal, Cristiana Cerqueira, Armada, Manuel Rocha e Loureiro, Gilberto , "Individual Investors Repurchasing Behavior: Preference for Stocks Previously Owned”, 2013
NIPE WP 21/2013	Loureiro, Gilberto e Alvaro G. Taboada, “Equity Offerings Abroad and the adoption of IFRS: A test of the Capital Markets Liability of Foreignness”, 2013
NIPE WP 20/2013	Loureiro, Gilberto e Alvaro G. Taboada, “Do Improvements in the Information Environment Affect Real Investment Decisions?”, 2013
NIPE WP 19/2013	Bogas, Patrícia e Natália Barbosa , “High-Growth Firms: What is the Impact of Region-Specific Characteristics?”, 2013
NIPE WP 18/2013	Portela, Miguel e Paul Schweinzer, “The Parental Co-Immune Hypothesis”, 2013
NIPE WP 17/2013	Martins, Susana e Francisco José Veiga , “Government size, composition of public expenditure, and economic development”, 2013
NIPE WP 16/2013	Bastos, Paulo e Odd Rune Straume , “Preschool education in Brazil: Does public supply crowd out private enrollment?”, 2013
NIPE WP 15/2013	Martins, Rodrigo e Francisco José Veiga , “Does voter turnout affect the votes for the incumbent government?”, 2013
NIPE WP 14/2013	Aguiar-Conraria, Luís , Pedro C. Magalhães e Christoph A. Vanberg, “Experimental evidence that quorum rules discourage turnout and promote election boycotts”, 2013
NIPE WP 13/2013	Silva, José Ferreira, J. Cadima Ribeiro , “As Assimetrias Regionais em Portugal: análise da convergência versus divergência ao nível dos municípios”, 2013
NIPE WP 12/2013	Faria, Ana Paula, Natália Barbosa e Vasco Eiriz, “Firms’ innovation across regions: an exploratory study”, 2013
NIPE WP 11/2013	Veiga, Francisco José , “Instituições, Estabilidade Política e Desempenho Económico Implicações para Portugal”, 2013