Inovação Social e Emprego na União Europeia

Social Business in PROGRESS

Inovação Social e Emprego na União Europeia

Índice

Preâmbulo 3

1. Introdução 5
   - 1.1. Programa Progress 5
   - 1.2. 'Social Business in Progress' 5
2. Inovação Social na União Europeia 7
   - 2.1. Contextualização 7
   - 2.2. Enquadramento Legal nos Países Participantes 10
   - 2.3. O Papel da Inovação Social na Melhoria das Condições de Vida de Pessoas em Situação de Vulnerabilidade 14
   - 2.4. Inovação Social: O Papel de Todos 14
   - 2.5. Instrumentos de Finança Social 15
   - 2.6. União Europeia e Recursos Nacionais 17
   - 2.7. Bibliografia 34
3. Boas Prácticas: Experimentação Social Dos Parceiros 35
4. Conclusoes e Lições Aprendidas 56
5. Anexos 65

Inovação Social e Emprego na União Europeia

Preâmbulo

Em 2010, no âmbito da iniciativa PROGRESS[1], sob o concurso público de propostas[2], o consortium '*Social Business in Progress*' teve a oportunidade de realizar uma experimentação social, tendo como ponto de partida a inovação nas políticas sociais abrangida pelo método de coordenação aplicado à proteção social e inclusão social na União Europeia.

Esta experimentação social procurou responder a vários pré-requisitos, nomeadamente: encontrar respostas sociais inovadoras que vão ao encontro das necessidades sociais; concretização em pequena escala, dada a incerteza quanto a possíveis efeitos; ser implementada em condições que possam assegurar a possibilidade de se medir os efeitos e a sua replicabilidade, caso os resultados sejam consistentes.

O projeto combinou a experiência de diferentes parceiros e partes interessadas com o objetivo de criar projetos replicáveis (no âmbito do negócio social, empreendedorismo social ou negócio inclusivo) que possam contribuir para a empregabilidade de pessoas com deficiência, em situação de vulnerabilidade e, sobretudo, dos mais jovens.

Este manual tem um objetivo muito prático: apresentar a experimentação transnacional realizada. Está dividido em três partes. Na primeira, promove-se o empreendedorismo. Na segunda, são apresentadas recomendações sobre como proceder para criar uma empresa, tendo como ponto de partida a perspetiva de um empreendedor social. Na terceira, são disponibilizados os resultados deste projeto, bem como as experimentações efetuadas e as conclusões finais obtidas.

---

[1]PROGRESS – O programa PROGRESS é um instrumento financeiro de apoio ao desenvolvimento e à coordenação da política da União Europeia. Para mais informações http://ec.europa.eu/progress.

[2]VP/2010/007

O manual foi elaborado por todos os parceiros[3]. Com supervisão por parte da IVAS e da SDC e com coordenação a cargo da APCC, os parceiros foram apoiados e aconselhados pelo avaliador externo HEC-Paris. Os países envolvidos contaram, ainda, com o envolvimento crítico das partes interessadas[4]. Todas as recomendações recebidas revelaram-se muito válidas; foram organizados painéis de opinião – *critical friends* - usados para monitorizar a competitividade das ideias, os obstáculos, as orientações práticas, assim como os impactos ambientais e sociais. Este trabalho não teria sido possível sem o envolvimento e apoio de todos.

Agradecemos à Universidade de Varsóvia de Tecnologia - Faculdade de Engenharia Civil e a todas as entidades que, gentilmente, participaram na discussão dos resultados intermédios, na altura da Conferência Internacional realizada a 27 de Março de 2013, em Varsóvia. As informações, observações e recomendações foram bastante úteis para o prosseguimento e, consequente, conclusão do trabalho.

Este manual não teria sido possível sem o envolvimento de todos os que participaram nos projetos-piloto desenvolvidos em Espanha, Polónia, Portugal e Reino Unido. Graças a todos foi possível desenvolver a investigação-ação agora apresentada. Agradecemos a todos pelo importante trabalho desenvolvido. Queremos agradecer, ainda, aos parceiros pela sua inspiração e contribuição e, obviamente, à Iniciativa PROGRESS por cofinanciar este projeto.

Os modelos experimentados focam-se nas pessoas e na criação de valor social. Acreditamos tratar-se de uma nova mentalidade de desenvolvimento de negócio que, passível de criar impacto social positivo, constituirá parte integrante no futuro da economia e, por isso, permitirá ao indivíduo ser protagonista ativo na sua própria vida, contribuindo para a quebra de ciclos de pobreza.

Estamos a trabalhar em plena cooperação com a Comissão Europeia no sentido de criar o ambiente ideal para que novos modelos de negócio social tenham condições para crescer. Todas as recomendações apresentadas são baseadas nas experimentações testadas no terreno.

Maria da Graça Faustino Gonçalves Neto

Coordenadora do Projeto

---

[3]Parceria entre APCC – Associação de Paralisia Cerebral de Coimbra, Institut Valencià D'acció Social, Leonard Cheshire Disability, Procesyinwestycyjne e Sair da Casca.

[4]Na primeira fase, cada parceiro organizou dois seminários. O objetivo foi partilhar e discutir novos modelos que combatam a pobreza e exclusão social com a presença de diferentes partes interessadas-chave (empresas, bancos, setor público e privado e universidades).

1. Introdução

1.1 Programa Progress

O grande objetivo do Programa PROGRESS é contribuir para que os objetivos da Estratégia Europeia 2020[5] sejam alcançados.

A missão do Programa PROGRESS é fortalecer os contributos da União Europeia (UE), apoiar os compromissos e esforços dos Estados-Membro na criação de mais e melhores empregos e na construção de uma sociedade mais coesa.

Neste sentido, o PROGRESS é fundamental para:

- Disponibilizar análise e aconselhamento político, no que diz respeito às políticas do programa;
- Acompanhar e elaborar relatórios necessários à implementação da legislação da UE e das políticas do programa;
- Promover a transferência de políticas, a aprendizagem e o apoio entre os Estados-Membro, no que diz respeito aos objetivos e às prioridades da UE;
- Divulgar as opiniões das partes interessadas e da sociedade em geral[6].

[5]Mais informações em: www.ec.europa.eu/europe2020

[6]PROGRESS Call for proposals for social experimentations, VP/2010/007 – Rubrica orçamental 04.040102).

1.2 'Social Business in Progress'

O objetivo principal do projeto Social Business in Progress foi experimentar e medir os efeitos, na Europa, de abordagens de negócio que tenham impacto (negócio social, empreendedorismo social e negócios inclusivos) e que possam contribuir para a integração social e para a empregabilidade de grupos vulneráveis.

Os quatro parceiros envolvidos são de países europeus, nomeadamente APCC - Associação de Paralisia Cerebral de Coimbra, Institut Valencià D'acció Social, Leonard Cheshire Disability, Procesyinwestycyjne e Sair da Casca. Em conjunto, analisaram e partilharam conhecimentos sobre os novos modelos económicos (negócio social, empreendedorismo social e negócio inclusivo) que procuram resolver as dificuldades de quem tenta criar um negócio. Este manual resulta de uma partilha inspiradora e estimulante.

A metodologia, com momentos de *Think Tank* (8 meses) e *Action Tank* (16 meses), permitiu a identificação de iniciativas com potencial, considerando eventuais obstáculos. Em termos de conteúdo, o projeto na sua primeira fase foi estruturado no sentido de reunir as bases necessárias ao desenvolvimento de novas abordagens.

Polónia, Portugal, Espanha e Reino Unido implementaram quatro projetos-piloto de experimentação social com o objetivo de testar a eficácia e a diversidade de critérios nos países envolvidos. Os projetos-piloto foram monitorizados por um avaliador externo - HEC Paris – que ao longo do processo discutiu e analisou, enquanto *critical friend*, os principais constrangimentos, sugestões e possibilidades de sucesso.

Foi dada prioridade a modelos que não fossem exclusivamente dependentes de subsídios e, por isso, poderiam ter investidores privados e públicos, ser geridos como negócio comum e, pelo menos, apresentar potencial para se tornarem num verdadeiro negócio (com finalidade social).

As abordagens multifuncionais, interdisciplinares e sistémicas emergiram como fator crucial na pesquisa, nos estudos de caso e no envolvimento das partes interessadas, entre empresas, entidades locais, entidades de financiamento privado e público.

O projeto '*Social Business in Progress*' debruça-se sobre a criação de soluções efetivas e sustentáveis para pessoas vulneráveis.

Um empreendedor social é, muitas vezes, motivado pelo desejo de resolver um problema social, de ajudar aqueles que na sociedade se encontram em situação de desvantagem e de marcar diferença em sentido positivo. Estes empreendedores estão a criar soluções inovadoras, a alcançar resultados extraordinários e a contribuir para a melhoria de vida das pessoas, através da criação de empregos que não podem ser reafectados.

No decorrer do desenvolvimento do projeto, a situação económica na Europa piorou. A crise económica atingiu muitas famílias, o desemprego aumentou, as questões ambientais/sociais pioraram, a população está a envelhecer e não existe um sistema social sustentável. Assim sendo, sentimos ainda mais a necessidade de promover o acesso a financiamento para negócios sociais. Acreditamos e esperamos que os tempos difíceis que vivemos possam, apesar de tudo, potenciar as oportunidades para um futuro melhor.

2. Inovação Social na União Europeia

2.1 Contextualização

A inovação social pode ser definida como o desenvolvimento e implementação de novas ideias (produtos, serviços e modelos) que vão ao encontro de necessidades sociais e criar novas relações ou colaborações sociais. É inovação quer social nos seus fins, quer nos seus meios. O processo caracteriza-se por envolver agentes sociais do setor público, privado, organizações da sociedade civil, comunidades locais e cidadãos. Os principais elementos da inovação social são:

1: Identificação de necessidades de difícil resposta ou com uma resposta insuficiente;

2: Desenvolvimento de soluções como resposta às necessidades sociais;

3: Avaliação da eficácia das soluções que procuram a resolução das necessidades;

4: Aumentar o número de inovações sociais que sejam eficazes.

A finalidade da inovação social é potenciar a mudança na sociedade. Tem que ver com a inovação de serviços, métodos novos ou aperfeiçoados de desenhar e concretizar serviços. O processo tende em envolver várias partes interessadas, em utilizar técnicas de design social recorrendo ao trabalho cooperativo, à experimentação e à realização de modelos.

«A União Europeia não necessita apenas de proceder à análise de necessidades sociais e dos impactos da política, mas também de propor ferramentas que apoiem os Estados-membro na organização dessas alterações!»[7]

---

[7]Guide to Social Innovation, Regional and Urban Policy, European Commission, February 2013

A Comissão Europeia (CE) adotou o plano de ação designado Social Business Initiative. A iniciativa realiza-se porque a CE considera que o potencial de crescimento do modelo de empresas sociais no Mercado Único ainda não está a ser totalmente explorado. Motivos:

- As empresas sociais têm dificuldade em aceder aos fundos;
- O trabalho desenvolvido é pouco reconhecido;
- O enquadramento regulamentar não tem em consideração as suas características específicas.

A CE pretende incrementar um meio envolvente que permita o desenvolvimento de empresas sociais e facilitar o acesso a fundos.

De acordo com a *Social Business Initiative*, a economia social emprega mais de 11 milhões de pessoas na UE, representando 6% do emprego total. Abrange estruturas com um estatuto legal específico, tais como cooperativas, fundações, associações, sociedades mutualistas.

As soluções de inovação social podem assumir vários formatos. De seguida serão abordados alguns conceitos associados à inovação social.

Conceitos de negócio social, negócio inclusivo e empreendedorismo social

Os seguintes conceitos fazem parte do diálogo sobre inovação social, pelo que é importante ter-se uma visão sobre o que se defende, embora haja diferenças entre países e no próprio país.

Negócio social
(*Social Business Iniciative*[8])

A CE utiliza o conceito «negócio social» para se referir a uma empresa:

- cujo primeiro objetivo é, sobretudo, ter impacto social, mais do que gerar lucro para donos e acionistas;
- que opera no mercado produzindo bens e serviços de um modo empreendedor e inovador;
- que utiliza excedentes sobretudo para alcançar os objetivos sociais;
- que é dirigida, de um modo responsável e transparente, por empresários sociais, envolvendo trabalhadores, clientes e partes interessadas envolvidas na atividade empresarial.

[8]www.europa.eu/rapid

Negócio Inclusivo
(conceito criado pelo Conselho Empresarial Mundial para o Desenvolvimento Sustentável (WBCSD), em 2005)

Por negócio inclusivo entende-se um negócio com origem na iniciativa e com o apoio de uma ou mais empresas, numa lógica de win-win, que visa o aproveitamento das capacidades e dos recursos das empresas para satisfazer, em moldes próprios, as necessidades de acesso a bens e serviços por camadas populacionais desfavorecidas, ao mesmo tempo contribuindo para o crescimento da empresa promotora.

Empreendedorismo social
(*Social Business Iniciative*)

Empreendedorismo social é um termo utilizado para descrever comportamentos e atitudes de indivíduos envolvidos na criação de projetos empreendedores com fins sociais. Os empreendedores sociais são pioneiros na reestruturação de cadeias de fornecimento e de redes de distribuição, ou no desenvolvimento, promoção e estabelecimento de padrões e normas empresariais com vista a um desenvolvimento inclusivo e sustentável.

2.2 Enquadramento Legal nos Países Participantes

Polónia

Nos últimos anos, foram desenvolvidos muitos esforços no sentido de apoiar o desenvolvimento da Economia Social na Polónia. Foi criado um enquadramento legal para o funcionamento das cooperativas sociais e está a proceder-se à preparação de outras leis com o objetivo de potenciar o crescimento da Economia Social. Foram financiadas por fundos públicos muitas atividades-piloto, sobretudo através da iniciativa comunitária EQUAL. Deste modo, foram alcançados resultados que merecem ser utilizados e divulgados. Os últimos anos testemunharam a criação de uma rede de iniciativas de Economia Social, com potencial organizacional e intelectual significativo, passível de ser utilizado nos próximos anos.

Principais problemas do enquadramento legal da Economia Social na Polónia:

- Falta de clareza legislativa: a Polónia não tem uma lei específica no que diz respeito à Economia Social. A lei polaca referente ao empreendedorismo e ao apoio social é complexa e, por vezes, contraditória. Por exemplo, os desempregados, por invalidez ou por falta de competências, preferem recusar ofertas de emprego com receio de perder benefícios sociais. O emprego – embora incerto e com remunerações baixas – pode torná-los inelegíveis para subsídios de invalidez ou para subsídios de desemprego.
- Burocracia: para iniciar um negócio é preciso submeter-se a vários e complicados procedimentos (fiscais, segurança social, etc.). Para preencher os requisitos é necessário ter conhecimento de aspetos tão diversos como: lei do empreendedorismo, lei laboral, segurança social e muitos outros. Pode ser um processo difícil para pessoas com pouco conhecimento dos procedimentos, do enquadramento legal e fiscal e com poucas competências.
- Como a lei polaca não reconhece a situação específica dos empreendedores sociais, estes têm de preencher os mesmos requisitos que as outras empresas em situações como empréstimos ou pagamento de impostos. Todavia, a sua natureza específica dificulta o preenchimento desses requisitos.

Portugal

A Economia Social em Portugal (além do trabalho que tem sido feito e de ter substrato jurídico na Constituição Portuguesa) tem-se destacado em áreas como a ação social e solidariedade, saúde, educação, agricultura, ambiente, desenvolvimento local e desporto. A diversidade das suas atividades alargou-se, também, à banca e aos seguros.

Dados disponíveis[9] relativos a 2010 demonstram que o setor da Economia Social representava 2,8% do valor bruto nacional e 5,5% do total do emprego. Cerca de 48,6% do emprego está centrado em entidades que atuam no setor social.

De acordo com dados mais recentes da Conta Satélite da Economia Social[10] em Portugal existem cinco grupos de organizações que pertencem à economia social:

- Cooperativas (4,1%);
- Associações mutualistas (0,2%);
- Misericórdias (0,7%);
- Fundações (1%);
- Associações e outras organizações de Economia Social (94%).

A 8 de maio de 2013, o Parlamento português aprovou a Lei da Economia Social (Lei n.º 30/2013) que estabelece o respetivo enquadramento jurídico, bem como os incentivos à atividade. Esta lei prevê uma revisão do regime jurídico aplicável às categorias de entidades identificadas pela Conta Satélite da Economia Social, mas não considera o modelo de empresa social.

---

[9]Conta Satélite da Economia Social 2010, Edição 2013, INE, CASES

[10]Conta Satélite da Economia Social 2010, Edição 2013, INE, CASES

Reino Unido

O enquadramento legal para empresas no Reino Unido (RU) está bem estabelecido e inclui uma amplitude de modelos que são tipicamente adotados pelas empresas sociais:

- **Community interest company**
  Tipo de empresa especificamente criado no âmbito do setor das empresas sociais. Beneficia mais a comunidade do que as partes interessadas de natureza privadas. É regulamentada para assegurar que não se desvia dos objetivos sociais.
- **Industrial and provident society**
  Modelo habitual das cooperativas e das sociedades beneficentes comunitárias. É democraticamente controlada pelos membros, assegurando o seu envolvimento nas decisões da empresa.
- **Companies limited by guarantee or shares**
  São os modelos de empresas mais comuns. Estão sujeitos a requisitos regulamentares mais rigorosos do que os modelos sem personalidade jurídica: maior obrigação de prestar contas e transparência para com os seus acionistas e o público. Mas, são flexíveis no que toca à gestão e ao financiamento.
- **Group structures with charitable status**
  Os fatores que caracterizam este modelo legal são a eficiência fiscal e o risco de circunscrição. É uma abordagem bastante comum, uma vez que um número cada vez maior de organizações sociais está a sair dos modelos tradicionais de angariação de fundos e a tornar-se mais parecida com uma empresa, com vista a assegurar a sua sustentabilidade.

Escolher que estrutura legal a adotar depende da natureza da empresa social em questão, da sua finalidade social, das pessoas/partes interessadas envolvidas (a «propriedade» da organização) e da escala em que pretende funcionar. O enquadramento legal, de acordo com o qual a empresa funciona, dita as leis e as regulamentações que a vão governar.

A propriedade nas empresas sociais não se baseia em investimento para retorno financeiro, mas na ideia partilhada por um grupo de pessoas que, tendo um fim em comum, visam o impacto social na sua comunidade. Por isso, a escolha da estrutura legal para uma empresa social envolverá uma visão de propriedade social.

Espanha

A Economia Social é regulamentada, em Espanha, pela Lei de março de 2011. O objetivo da Lei da Economia Social[11] é estabelecer um enquadramento legal que possa representar conhecimento e dar uma maior visibilidade do conceito.

De acordo com o Artigo 5.º, da Economia Social fazem parte as seguintes entidades: sociedades cooperativas, sociedades mutualistas, fundações e associações que desenvolvam atividades económicas, sociedades laborais, companhias de inserção socio-laborais, centros especiais de emprego, associações de pescadores e companhias de transformação agrícola e entidades singulares criadas por regulamentações específicas regidas pelos seguintes princípios (artigo 4.º. Diretivas):

- Primazia do objetivo individual e social sobre o capital. Assume o modelo de autossustentabilidade, transparência, democracia e participação, dando, por isso, prioridade à tomada de decisões baseada nos indivíduos, nos seus contributos de trabalho e serviços fornecidos à entidade ou na função social, do que às contribuições para o capital social.
- Aplicação dos resultados obtidos na atividade económica baseada, principalmente, no trabalho feito e serviços ou atividades desenvolvidas pelos membros, e quando apropriado para o objetivo social da entidade.
- Promoção da solidariedade interna e para com a sociedade para favorecer o compromisso com o desenvolvimento local, oportunidades iguais entre homens e mulheres, coesão social, inserção de indivíduos em risco de exclusão social, criação de emprego de qualidade estável, a reconciliação das vidas pessoal e familiar com o emprego e sustentabilidade.
- Independência em relação às autoridades públicas.

Existe uma enorme quantidade de regras para cada uma destas entidades e os Ministérios Regionais têm competências para estabelecer as suas próprias leis ou decretos. Um exemplo são as Cooperativas na região de Valência que são regulamentadas pela Lei 8/2003 de 24 de março.

A Lei mostra, também, a sua ligação com os princípios que inspiram a Lei da Economia Sustentável (Lei 2/2011, 4 de março) e os objetivos que ela visa, na medida em que a Economia Social é, a certo nível, a precursora e está comprometida com o modelo económico de desenvolvimento sustentável, na sua tripla dimensão económica, social e ambiental.

A Lei da Economia Sustentável reflete-se num padrão de crescimento que concilia o desenvolvimento económico, social e ambiental com uma economia produtiva e competitiva que é capaz de favorecer emprego de qualidade, oportunidades iguais e coesão social e que pode garantir o respeito pelo ambiente e o uso racional dos recursos naturais, de modo a permitir a satisfação das necessidades das gerações atuais, sem comprometer as futuras.

[11] www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo

2.3 O Papel da Inovação Social na Melhoria das Condições de Vida de Pessoas em Situação de Vulnerabilidade

Numa época em que os recursos são limitados, as exigências sociais continuam a necessitar de respostas. O aumento do desemprego está associado à exclusão social, as consequências atingem não só os que perdem o emprego, mas também os seus filhos que podem acabar por ter menos oportunidades. As necessidades sociais prementes dizem respeito, primeiro e antes de tudo, à inserção laboral de grupos vulneráveis (como desempregados de longa duração, deficientes, infratores), à saúde e cuidados, à educação e à ajuda comunitária.

A natureza *bottom-up* das soluções de inovação social e a abordagem das várias partes interessadas melhoram a capacidade para identificar as necessidades emergentes e para desenvolver respostas adequadas.

Uma contribuição importante da inovação social é trazer a atividade económica para áreas que são negligenciadas devido à baixa rentabilidade. Assim, muitas das atividades respeitantes a soluções de inovação social geram novos empregos e ajudam a preservar os existentes. Estas novas tarefas beneficiam, muitas vezes, pessoas que têm mais dificuldade no acesso ao trabalho.

2.4 Inovação Social: O Papel de Todos

A inovação social mobiliza uma vasta gama de atores, associando competências e experiências, culturas, serviços públicos e privados.

O setor privado e o social estão a fundir-se em função de interesses comuns que visam uma sociedade saudável, socialmente justa e *empowered*. Os líderes empresariais veem a inovação social como um campo para criar novas oportunidades de negócio. Isto conduziu a uma série de cooperações entre empresas e organizações do sector social ou público.

Todos têm um papel na procura de soluções inovadoras para problemas sociais, mas têm de estar cientes de que isto implica uma colaboração ativa entre as partes interessadas.

2.5 Instrumentos de Finança Social

O financiamento é particularmente crítico para a inovação social, porque as soluções são promovidas, com frequência, por organizações que não têm na sua tradição a prática empresarial e, também, porque é problemático medir o seu impacto. Um financiamento adequado é fundamental para assegurar a sustentabilidade financeira e para o devido crescimento do impacto social, porque se as organizações sociais pretendem resolver os problemas de forma eficiente, é necessário que tenham acesso a fontes sustentáveis de rendimento.

A Comissão Europeia quer melhorar o acesso a fundos para empresas sociais. Entre 2014 e 2020 será aplicado o Programa para a Mudança e Inovação Social (PSCI) que apoiará o desenvolvimento e a coordenação de políticas de investimento social, partilha de boas práticas, capacitação e experimentação, tendo em vista desenvolver as medidas com maior êxito. Ajudará, também, a desenvolver e expandir a capacitação e o apoio no que diz respeito ao microfinanciamento para micro-empreendedores e empresas sociais.

Existe, atualmente, uma proposta para o Regulamento sobre Fundos de Empreendedorismo Social Europeu que visa regular o desenvolvimento dos fundos que, esperamos, tornarão mais fácil a captação de capitais pan-europeus dedicados a projetos sociais. O objetivo desta proposta é melhorar o acesso ao capital por parte dos empreendedores na Europa, indexando o enquadramento legal existente a formas tradicionais de fundos, tais como o capital de risco.

Para que esta proposta seja uma realidade, é importante ter em consideração desafio como: um enquadramento legal adequado, que permita a comparação significativa entre projetos, e uma clara focalização na capacitação e no desenvolvimento de condições favoráveis para a construção de estruturas híbridas.

Surgiram, nos últimos anos, outros financiamentos para soluções de inovação social, tais como:

- **Bancos sociais** – bancos especializados no setor social que oferecem, sobretudo, empréstimos seguros, tais como a Banca Prossima em Itália, CRédit Coopératif23 em França, Triodos Bank na Holanda e Bélgica, Charity Bank no RU, Big Society Capital.
- **Fundos de investimento comercial** – dão prioridade ao retorno financeiro e ao impacto social. Exemplos: Bridges Ventures no RU, PhiTrust em França e BonVenture na Alemanha24.
- **Fundos de investimento social** – dão prioridade ao impacto social, mas também procuram o retorno financeiro para os seus investidores ou para «reciclar» fundos em novos investimentos. Exemplos: CAF Venturesome, The Big Issue Invest and Social Investment Business no RU, The Hellenic Social Investment Fund na Grécia, Fondazione CRT em Itália.
- **Fundos filantrópicos de capital de risco** – oferecem garantias sem restrições e aconselhamento de capacitação. Exemplos: Trust and Social Business trust, UnLtd25 – The Foundation for Social Entrepreneurs, Esmee Fairbaim Foundation no RU, d.o.b Foundation na Holanda.
- **Fundos de Inovação** - fundos públicos focados na inovação. Tendem em dividir-se em recursos financeiros focados na tecnologia, investindo principalmente no setor privado. Exemplos: Technology Strategy Board26 no RU, SITRA na Finlândia e Vinnova27 na Suécia. Há fundos investidos na inovação de serviços prestados quer no setor público, quer no privado. Exemplos: Young Foundation e NHS Regional Innovation Funds no RU e o programa European Union's EQUAL. Também existem fundos governamentais de financiamento para inovação, como Innovation Fund from DWP no RU, que visa promover o emprego jovem.

Muitos destes modelos são uma mistura de financiamento de garantia, empréstimo e *equity* para diferentes níveis de inovação. Existe, também, uma nova vaga de produtos financeiros adaptados a necessidades específicas de organizações sociais, tais como *Social Impact Bonds*, *Community Bonds* e *Venture Capital* que estão disponíveis para empresas sociais e visam expandir o seu alcance.

2.6 União Europeia e Recursos Nacionais

UNIÃO EUROPEIA

- **Social Business Initiative** – fornece uma ação a curto prazo que visa estimular a criação, o desenvolvimento e o crescimento de negócios sociais.
  www.ec.europa.eu/internal_market
- **Social Innovation Europe** – é uma iniciativa com três abordagens sobrepostas:
  - investigar e publicar uma série de relatórios e recomendações orientados para a ação;
  - plataforma online para partilha de informação.

  https://webgate.ec.europa.eu/socialinnovationeurope/
- **European Venture Philanthropy Association (EVPA)** – associação e rede com mais de 160 membros de fundos filantrópicos de risco, fundações doadoras, empresas de capital privado e empresas de serviços, consultores filantrópicos e escolas de negócio de 22 países interessados em praticar e promover a execução de garantias de elevado compromisso e investimento ocial na Europa.
  www.evpa.eu.com

Redes europeias de partilha de boas práticas na promoção da economia social e do empreendedorismo social

- **European Network for Social Integration Enterprises (ENSIE)** – Plataforma Europeia para representação, manutenção e desenvolvimento de redes e federações de Empresas de Integração Social.
  www.ensie.org
- **Social Entrepreneurship Network (SEN)** – aprendizagem em rede promovida pelas autoridades de Gestão do Fundo Social Europeu de nove Estados-Membro da UE e regiões, que trocam conhecimento e experiência e partilham as boas práticas, no sentido de desenvolver um ambiente de apoio global a empresas sociais através de financiamento do European Social Fund.
  www.socialeconomy.pl

Redes de investigação e organizações de apoio

- **Rede EMES** – uma rede de investigação europeia constituída por centros de investigação universitários e por investigadores individuais, cujo objetivo é construir um corpus europeu com conhecimentos teórico e empírico, pluralista em disciplinas e metodologia, em torno de questões do terceiro setor
  www.emes.net

- **Social Entrepreneurs as Lead Users of Service Innovation (SELUSI)** – um projeto de investigação colaborativa (fundado pela Comissão Europeia) que estuda o comportamento das empresas sociais nos mercados e como organizações, e a sua contribuição para as decisões de inovação do serviço de mais de 600 empresas sociais através da Europa.

- **Social Innovation Exchange (SIX)** – é uma comunidade global com cerca de 1 000 indivíduos e organizações – incluindo pequenas ONG's e firmas globais, agências públicas e académicas – comprometida em promover a inovação social e em aumentar a capacidade na área. A SIX visa melhorar os métodos com os quais as sociedades podem encontrar melhores soluções para desafios como o envelhecimento, alterações de clima, desigualdade e cuidados de saúde.
  www.socialinnovationexchange.org
  www.youngfoundation.org

- **Euclid Network** – é uma comunidade em crescimento constituída por profissionais da sociedade civil que querem associar-se com o objetivo de promover uma sociedade europeia civil mais forte, inovadora e sustentável
  www.euclidnetwork.eu

POLÓNIA

Instrumentos Financeiros Sociais

- **Microfinanciamento PROGRESS e os parceiros polacos**
  O instrumento de Microfinanciamento Europeu PROGRESS, iniciado em 2010, aumenta a disponibilidade do microcrédito – empréstimos inferiores a 25.000€ – para iniciar ou desenvolver uma pequena empresa. O Microfinanciamento PROGRESS não financia diretamente os empreendedores, mas permite aos fornecedores do microcrédito na UE aumentar empréstimos, através:
  - da emissão de garantias, partilhando, assim, o potencial risco de perda do fornecedor;
  - da concessão de financiamento para aumentar o microcrédito.

  Os fornecedores de microcrédito podem ser bancos públicos ou privados, instituições de microfinanciamento não-bancárias e fornecedores de microcrédito sem fins lucrativos. As condições para micro empréstimos a empreendedores – valor, duração, taxas de juro e tempo definido para obter o empréstimo – dependem apenas do fornecedor do microcrédito. O financiamento do Programa PROGRESS não pode ser utilizado para cobrir linhas de crédito, tais como crédito a descoberto ou linhas de crédito renovável.

  Parceiros Polacos:
  www.inicjatywamikro.pl
  www.fmbank.pl

- **A Sociedade de Investimentos Socioeconómicos**
  A TISE S.A. foi fundada em 1991 na Polónia pelo BISE Bank (PL), pelo SIDI /FR) e pela Foundation of Socio-Economic Initiatives, FISE (PL). Desde a sua criação, a TISE tem vindo a gerir uma empresa de investimento de capital dedicada às PME's. Desde 2007 que a TISE dirige o CoopEst, um fundo de investimento sediado em Bruxelas (Bélgica) dedicado a financiar instituições financeiras com dimensão social na Europa Central e de Leste.
  www.tise.pl

- **CoopEst – Financiamento para Iniciativas de Economia Social na Europa Central e de Leste**
  A criação da CoopEst baseia-se na constatação de que o acesso a financiamento a longo prazo (privado e público) na Europa Central e de Leste ainda é muito limitado e difícil para Pequenas e Médias Empresas, sobretudo devido à fragilidade da sua estrutura financeira.

  Por isso, a CoopEst visa fornecer apoio financeiro a longo prazo quer em termos de capital (empréstimo subordinado), empréstimos a longo prazo, quer de garantias para projetos sustentáveis e de responsabilidade social nos países-alvo, possibilitando-lhes aumentar outro fundo para desenvolvimento das suas atividades.

  A CoopEst é membro da Rede Europeia de Microfinanciamento (EMN) e do Centro de Microfinanciamento (MFC).
  www.coopest.eu

- **ESFundusz – Social Economy Fund**
  ESFundsz offers microcredits for social economy enterprises as well as adivory on legal finance. HR and marketing issues
  www.esfundsz.pl

Caraterísticas de financiamento & fontes de apoio para o negócio social na Polónia

Fontes de Financiamento	Características
Setor Público	**Prós**: • não reembolsável • fonte de financiamento "barata"; • assegura fonte de financiamento a organizações que não conseguem ajuda e fontes noutro lado. **Contras**: • o objetivo e termos de despesas são antecipadamente definidos; • baixo nível de motivação para o aumento e intensificação do esforço; • curto período de financiamento; • atrasos frequentes nos pagamentos; • processo demorado e complicado para obter financiamento e elaborar relatórios de despesas.
Financiamento do Setor Privado (reembolsável)	**Prós**: • período mais longo de financiamento (comparado com doação/subvenção); • aumentar a eficácia do desempenho do negócio social, devido às condições especiais de candidatura a financiamento; • maior liberdade de utilização do financiamento; • as instituições de Economia Social estão a tornar-se parceiros económicos das instituições financeiras. **Contras**: • falta de capacidade para avaliar consequências no assumir de compromissos financeiros entre Empresas Sociais; • falta de garantias; • pouca experiência na realização de contratos financeiros entre a gestão do Negócio Social e as partes interessadas; • possibilidade de utilizar mais fontes "seguras".

Fontes de Financiamento	Características
Investimento de capital	**Prós**: • longo período de financiamento; • custos relativamente baixos na aquisição de financiamento e reembolso; • baixo nível de controlo e de envolvimento no processo de tomada de decisão pela instituição financiadora. **Contras**: • muito difícil de obter; • baixo nível de cooperação entre empresas sociais e não sociais na Polónia, falta de conhecimento desta solução por ambas as partes.
Garantias e *co-signing*	**Prós**: • aumenta as hipóteses para os negócios sociais, quando se candidatam a empréstimos, fundos europeus, participação nos concursos públicos; • confirma a credibilidade da parte contratante no mercado; • assegura ao credor que irá ser reembolsado; • assegura ao devedor que os seus compromissos serão cumpridos mesmo que ele não seja capaz de fazê-lo; • possibilita que novos negócios entrem no mercado, obtenham e mantenham a credibilidade. **Contras**: • procedimento demorado; • muito caro.

Formação, aconselhamento, apoio e investigação

- **Ekonomia Spoleczna** – website de **Economia Social** – www.ekonomiaspoleczna.pl – é a maior plataforma polaca, em que se pode encontrar muita informação útil sobre teoria e prática do Empreendedorismo Social. O website fornece informação útil sobre como iniciar a própria empresa, através de um conjunto manuais que estão disponíveis para descarregar.

- **Fundacja Inicjatyw Spoleczno-Ekonomicznych – Fundação para Iniciativas Sociais e Económica**s
  A missão da organização é uma abordagem e ação sistemática que visa o aumento do emprego, especialmente entre os grupos profissionalmente inativos. As suas atividades centram-se na formação profissional, na criação de plataformas dedicadas ao fenómeno do desemprego, fornecendo informação acerca de formações e subsídios disponíveis. www.fise.org.pl e www.bezrobocie.org.pl
- **Polska Agencja Roswoju Przedsiebiorczości – Agência Polaca para o Desenvolvimento Empresarial** Academia Polaca de Agências para Desenvolvimento Empresarial (PARP) – a academia PARP é um portal educativo para pequenas e médias empresas, que possibilita o acesso a formação gratuita na Internet. O seu objetivo é divulgar o acesso a e-learning entre micro, pequenas e médias empresas e pessoas que pretendam desenvolver a sua própria atividade empresarial. www.akademiaparp.gov.pl; http://en.parp.gov.pl
- **Fundacja Uniwersyteckich Poradni Prawnych – Fundação de Clínicas Legais**
  A ideia do programa de clínicas legais diz respeito ao estabelecimento de clínicas legais nas Faculdades de Direito e Administração onde os estudantes, sob a supervisão e ajuda substancial dos professores e assistentes universitários, fornecem conselhos legais grátis a pessoas desfavorecidas. A Fundação Polaca de Clínicas Legais funciona desde 2002. Apoia e coordena uma rede de 25 clínicas legais e promove atividade pro bono de advogados. Todos os anos há mais de 1 700 alunos, 200 académicos envolvidos no trabalho nas clínicas. Dão aconselhamento legal em quase 12 000 casos, envolvendo pessoas pobres e socialmente em desvantagem. www.fupp.org.pl

Investigação

Lista de Institutos e Universidades que desenvolvem investigação e cursos sobre Economia Social:

- Instytut Rozwoju Służb Społecznych www.irss.pl
- Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie www.ekonomiaspoleczna.msap.pl
- Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu, Wydział Ekonomiczny w Opolu www.wsb.opole.pl
- Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu, Wydział Ekonomiczny w Opolu www.wsb.opole.pl
- Uniwersytet Śląski w Katowicach www.is.wns.us.edu.pl
- Uniwersytet Śląski w Katowicach www.kandydat.us.edu.pl
- Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin www.umcs.lublin.pl
- Uniwersytet Wrocławski www.uni.wroc.pl

PORTUGAL

Formação, aconselhamento, apoio e investigação

- O **Centro de Formação e Pesquisa em Empreendedorismo Social (IES)** é uma associação sem fins lucrativos que trabalha no sentido de identificar, apoiar, formar, promover e relacionar iniciativas com alto potencial de empreendedorismo social, com organizações e indivíduos que promovam a agenda de empreendedorismo social em Portugal. As suas áreas de intervenção são a pesquisa e desenvolvimento, formação e sensibilização (conferências e seminários).
  www.ies.org.pt
- O **projeto Mapa de Empreendedorismo Social e Inovação (MIES)** é uma iniciativa do IES - Centro de Formação e Pesquisa em Empreendedorismo Social e do IPAV - Instituto Padre António Vieira, com o apoio do programa COMPETE, da Fundação Calouste Gulbenkian, da Fundação EDP e do IAPMEI. O «Mapa de Inovação e Empreendedorismo Social em Portugal» é um projeto de pesquisa que vai identificar e mapear iniciativas inovadoras, procurando criar conhecimento e utilizando uma metodologia que envolve as comunidades locais. O objetivo é contribuir para o crescimento e competitividade de um novo mercado para a inovação social e o empreendedorismo em todo o país.
  www.mies.pt
- A missão da **Stone Soup Consulting** passa pela criação de serviços destinados a fortalecer organizações que procuram aumentar o seu impacto social. Atuando como parceiro, a Stone Soup Consulting ajuda a maximizar o valor social, identificando possíveis caminhos para o desenvolvimento e para o crescimento através de processos partilhados de estratégia, criação e implementação.
  www.stone-soup.net
- O **Action Tank Portugal (ATP)** surgiu da convicção de que as soluções tradicionais para a luta contra a pobreza e a exclusão social não são suficientes. É possível desenvolver atividades económicas que tenham um objetivo social, criem parcerias, cujo objetivo não seja apenas o retorno sobre o investimento, mas também o impacto social. O ATP é uma aliança informal de entidades do setor dos negócios que estão a desenvolver projetos experimentais (de negócios inclusivos e sociais) com base na colaboração e na cocriação para criar projetos em Portugal.
  www.actiontankportugal.net
- O Instituto de **Apoio às Pequenas e Médias Empresas e Inovação (IAPMEI)** é o principal instrumento das políticas económicas destinadas a micro, pequenas e médias empresas dos setores industrial, comercial, de serviços e construção.
  www.iapmei.pt
- O **Instituto Português do Desporto e Juventude (IPDJ)** tem a missão de desenvolver áreas descentralizadas do desporto e juventude, em estreita colaboração com entidades públicas e privadas. O IPDJ promove o apoio às associações, ao voluntariado e à cidadania.
  www.ipdj.pt

Financiamento

- **A Fundação EDP** centra a sua atividade em cinco valores estratégicos, um dos quais é a inovação social. A cada ano, a fundação financia e apoia diversos projetos de inovação social. www.fundacaoedp.pt
- O **Banco de Inovação Social (BIS)** é uma plataforma promovida pela Santa Casa da Misericórdia de Lisboa (SCML), com 25 parceiros - instituições e entidades públicas e privadas - que decidiram reunir os seus conhecimentos, experiência e competências técnicas e logísticas para promoverem em conjunto a inovação social, através do apoio ao empreendedorismo, da participação em redes nacionais, europeias e internacionais de inovação social, e da promoção de uma cultura de inovação e empreendedorismo. http://bancodeinovacaosocial.scml.pt/
- A **Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC)** tem como objetivo promover a inclusão social e a autonomia de pessoas com dificuldades financeiras ou em situação de exclusão, mas com capacidade de iniciativa para criar o negócio que se propõem desenvolver. A ANDC existe para que, através do seu apoio, as pessoas que estão excluídas do crédito bancário possam criar pequenas empresas, com a ajuda do microcrédito. www.microcredito.com.pt
- O **Montepio Geral** é uma associação mutualista com produtos específicos para entidades do terceiro setor. www.montepio.pt
- A **Associação Portuguesa de Business Angels (APBA)** visa fomentar o desenvolvimento de Business Angels em Portugal, de modo a desenvolver o espírito de empreendedorismo e a contribuir para o crescimento de uma economia sustentada e inovadora. www.apba.pt

Apoio ao empreendedorismo

- A **BETA-i** é uma associação cuja missão é inovar o empreendedorismo através da criação e da dinamização de uma cultura e rede de empreendedorismo e inovação, da aceleração de start-ups e da criação de espaços, serviços e produtos focados no empreendedor. www.beta-i.pt
- A **Fábrica de Start-ups** é um programa de aceleração de start-ups, desde a sua criação até à validação e internacionalização. www.fabricadestartups.com
- A **AUDAX** é uma associação com a missão de promover o espírito empreendedor, com programas de formação, competições, eventos, etc. www.audax.iscte.pt
- A **IPN** Incubadora é uma incubadora em Coimbra que cria empresas spin-off e que apoia ideias inovadoras e com suporte tecnológico. www.ipn-incubadora.pt

ESPANHA

- **Innobasque**
  Innobasque, Agência Basca de Inovação (Agencia Vasca de la Innovación-Berrikuntzaren Euskal Agentzia), é uma organização privada sem fins lucrativos criada para coordenar e conduzir a inovação, para encorajar o espírito empreendedor e a criatividade. A visão da Innobasque é transformar o país basco numa referência europeia de inovação.
  www.innobasque.com

- **Instituto para a Inovação Social ESADE**
  A missão do ESADE é desenvolver as capacidades pessoais e organizacionais dentro da comunidade empresarial e organizações sem fins lucrativos. Para promover a missão, o instituto desenvolve investigação, formação e disseminação em várias áreas:
  - Responsabilidade social das empresas e sua relação com grupos de interesses;
  - Liderança e gestão de ONG;
  - Empresas sociais.

  www.esade.edu

É importante mencionar as seguintes entidades ou iniciativas:

- **La Caixa**
  O programa de empreendedorismo social de La Caixa tem como objetivo apoiar o empreendedorismo e empresas sociais na fase de arranque. Destina-se a novas empresas sociais, jovens empresas sociais ou empresas sociais que apresentem novas oportunidades de negócio.

  Promove uma plataforma de empreendedorismo social com o objetivo de criar sinergias, abrir novos canais de comunicação, transferir conhecimento e facilitar o trabalho cooperativo, bem como novas alianças.
  www.obrasocial.lacaixa.es

- Nittúa
  A Nittúa é constituída por pessoas que contribuem com conhecimento, experiência e esperança no processo de construção de um ecossistema económico inclusivo.

  Atividades desenvolvidas pela Nittúa:
  - Formação de novos perfis profissionais: empreendedor social e colaborador;
  - Inserção em iniciativas empresariais de inserção/EEC e/ou empresas sociais;
  - Iniciativas de projetos sociais para municípios, organizações e empresas;
  - Serviços de sistematização de projetos sociais;
  - Identificação e quantificação do valor social;
  - Projetos sociais em educação;
  - Apoio à replicação de empresas sociais;
  - Projetos de economia e solidariedade: ética bancária, equidade social;
  - Projetos de economia social: banca ética, social equity, mercado social;
  - Projetos de responsabilidade social;
  - Investigação e Desenvolvimento (I&D), formação e mediação para grupos vulneráveis.
  - Planos locais de desenvolvimento.

  www.nittua.eu

- **Socialnest**
  A Socialnest é um centro pioneiro em Espanha, onde os empreendedores, profissionais, estudantes, entre outros, podem encontrar apoio, encorajamento, formação e oportunidades para começar a realizar os seus sonhos de um mundo melhor através do empreendedorismo social.
  www.socialnest.org
- **FSC Inserta**
  A Associação para Emprego e Formação de Pessoas com Incapacidade, fundada pela ONCE (Organização Nacional Espanhola para Cegos), oferece formação grátis e serviços de orientação sobre auto-emprego a pessoas com deficiência. A Fundação ONCE, juntamente com o Fundo Social Europeu, dá apoio financeiro a projetos de autoemprego desenvolvidos por empreendedores com deficiência. Os escritórios estão localizados em Valência e Alicante.
  www.fsc-inserta.es; www.fundacionONCE.es
- **Balcão Único na Câmara de Comércio**
  É um serviço disponibilizado pela Câmara de Comércio, onde todos os procedimentos locais, regionais e estatais, para formar uma empresa, podem ser efetuados numa única instância. Alguns dos serviços disponíveis são:
  - Orientação para empreendedores;
  - Tratamento completo e personalizado de todos os procedimentos administrativos.
  - Além disso, a Câmara de Comércio tem, também, uma incubadora de empresas disponível para os cidadãos.
- **IUDESCOOP (Institute de Investigação Sobre Economia Social, Cooperativas e Empreendedorismo**
  O Instituto de Investigação sobre Economia Social, Cooperativas e Empreendedorismo (IUDESCOOP), da Universidade de Valência, oferece aconselhamento jurídico e empresarial a empreendedores e empresas. O IUDESCOOP é composto por uma equipa de profissionais e peritos em aconselhamento empresarial para companhias de economia social e empresas.
  www.uv.es/iudescoop/
- **ASHOKA**
  A ASHOKA é a maior rede de empreendedores sociais do todo o mundo, com aproximadamente 3 000 membros em 70 países. Atua numa escala global.
  www.ashoka.es

REINO UNIDO

As fontes abaixo apresentadas têm muita informação e recursos para pessoas que estejam interessadas em arrancar com a sua própria empresa social no Reino Unido (RU), incluindo onde procurar financiamento, formação e apoio e outras fontes de perícia neste campo.

Há sítios na Internet que informam sobre quais as entidades de destaque no âmbito do negócio social. Eis alguns exemplos:

- **Social Enterprise UK** – Associação nacional e organismo de divulgação do movimento de empresa social. Apoia o crescimento do movimento de empresas sociais. www.socialenterprise.org.uk
- **Social Firms Scotland**- é o órgão nacional de apoio ao desenvolvimento e divulgação de empresas sociais na Escócia. www.socialfirms.org.uk
- **Social Firms Whales** – é a representação em Gales da entidade Social Firms UK, a Agência Nacional de Apoio para o desenvolvimento de empresas sociais. www.socialfirmswales.co.uk
- **Social Firms UK** – oferecem serviços de consultadoria para criação e gestão de empresas sociais. www.socialfirmsuk.co.uk

Financiadores diretos

- **Adventure Capital Fund** é um novo e ambicioso estilo de financiamento para a comunidade e empresa social. www.adventurecapitalfund.org.uk
- **Ashoka** financia um pequeno número de empreendedores sociais por ano, cuja organização está pronta para se expandir. www.ashoka.org
- **Big Issue Invest** é especializado em financiamento para empresas sociais ou entidade negociadora das organizações sociais que estão à procura de soluções empresariais para criar uma transformação social e ambiental. Fornecem financiamento a empresas sociais sob a forma de empréstimos, empréstimos de participação e capital. www.bigissueinvest.com
- **Big Lottery Fund** dá cerca de £630 milhões por ano. Continua a ser o local ideal para procurar dinheiro para uma organização social, particularmente nos seus primeiros tempos. www.biglotteryfund.com
- **Bridges Ventures Funds** tem estratégias específicas para alcançar um impacto positivo no âmbito social e/ou ambiental. www.bridgesventures.com
- **CAF Venturesome** oferece apoio e capital a organizações sociais, reconhecendo que este tipo de investimento pode não se enquadrar nos critérios de concessão de decisões e é, muitas vezes, considerado demasiado arriscado para os bancos. www.cafonline.org/Venturesome

- **CAN** rege um programa filantrópico de capital de risco chamado CAN Breakthrough que fornece financiamento e apoio de gestão para ajudar empresas sociais já estabelecidas a ampliar e maximizar o seu impacto social. www.can-online.org.uk
- **Charity Bank** financia empresas sociais, instituições de caridade e organizações comunitárias com o apoio dos depositantes e investidores que queiram usar o seu dinheiro para facilitar a mudança social. www.charitybank.org
- **Community Foundation**, localizada no País de Gales, promove a filantropia, criando e gerindo relações entre doadores e aqueles que gerem iniciativas de melhoria de condições de vida. Dedica-se a fortalecer comunidades locais, fornecendo uma fonte permanente de financiamento, formando dotações e fundos de «impacto imediato» para associar os doadores às necessidades locais. www.cfiw.org.uk
- **Co-operative and Community Finance** fornece financiamento para ajudar as pessoas a controlarem as suas vidas económicas e para criar um benefício social. www.icof.co.uk
- **Esmée Fairbairn Foundation** financia atividades de organizações que têm ideias e capacidade para efetuar uma mudança. Por outro lado, apoia o trabalho que pode ser considerado difícil de financiar. www.esmeefairbairn.org.uk
- **Finding Finance** encontra financiamento a partir de Instituições de Financiamento de Desenvolvimento Comunitário. www.findingfinance.org.uk
- **Foundation Scotland** é uma instituição de caridade independente que visa fortalecer as comunidades locais, fornecendo uma fonte de fundos para projetos geridos pela comunidade em toda a Escócia. www.foundationscotland.org.uk
- **Impetus Trust** é uma organização filantrópica de capital de risco que investe em instituições de sem fins lucrativos, ambiciosas e em empresas sociais que lutam contra a desvantagem económica. www.impetus.org.uk
- **Social Enterprise Loan Fund (TSELF)**, parte do Big Issue Invest, concede empréstimos a instituições sem fins lucrativos, especialmente àquelas que trabalham com comunidades em desvantagem que não conseguem assegurar financiamento suficiente a partir de fontes convencionais. www.tself.org.uk
- **Social Investment Business** ajuda empresas sociais, instituições sem fins lucrativos e organizações comunitárias a prosperar, fornecendo soluções financeiras inovadoras e apoio empresarial. www.thesocialinvestmentbusiness.org
- **Triodos Bank** apenas empresta e investe em organizações que beneficiam pessoas e o ambiente. www.triodos.co.uk

- **UK Community Foundations** é a rede nacional que liga, promove e apoia fundações comunitárias por toda a Inglaterra, Irlanda do Norte, Escócia e País de Gales. As fundações comunitárias ajudam indivíduos, famílias, empreendedores, companhias, fundos caritativos e corpos do sector público a elas ligados, apoiam e investem nas comunidades locais por todo o Reino Unido.
  www.ukcommunityfoundations.org
- **Unity Trust Bank** é um banco especializado para a sociedade civil, empresas sociais, assembleias, sindicatos, community interest companies e pequenos negócios.
  www.unity.co.uk
- **UnLtd** é uma fundação para empreendedores sociais que fornece financiamento e apoio a empreendedores sociais no RU.
  www.unltd.org

O ***Crowdfunding*** permite que empresas financiem um projeto ou empreendimento, recolhendo financiamento através de pequenas contribuições de muitas partes, que encadeiam e juntam o seu dinheiro, através da Internet e de meios de comunicação social. Solicita-se a um grande número de pessoas que contribua com uma pequena quantia.

Há três tipos diferentes de *crowdfunding*.

- *Donation/reward crowdfunding*
  As pessoas investem apenas porque acreditam na causa. Pode oferecer-se recompensas, tais como presentes ou bilhetes para um acontecimento. Os dadores têm uma motivação social ou pessoal para darem o seu dinheiro e não esperam quaisquer recompensas, exceto, talvez, sentirem-se bem com a ajuda.
- *Dept Crowdfunding*
  Os investidores recebem o seu dinheiro de volta, com juros. Os reembolsos são financeiros, mas os investidores gozam também do benefício de ter contribuído para o sucesso de uma ideia em que acreditam.
- *Equity Crowdfunding*
  As pessoas investem numa oportunidade em troca de capital próprio. O dinheiro é trocado por ações ou por uma participação no negócio, projeto ou capital de risco. Tal como acontece com outros tipos de ações, além das comunitárias, se tiver sucesso, o valor sobe. Caso contrário, o valor desce.

Sítios de *crowdfunding*:

- www.abundancegeneration.com
- www.banktothefuture.com
- www.buzzbnk.org
- www.crowdbnk.com
- www.crowdcube.com
- www.crowdfunder.co.uk
- www.crowdmission.com
- www.ethex.org.uk
- www.gambitious.com
- www.microgenius.org.uk
- www.peoplefund.it
- www.pleasefund.us
- www.seedrs.com
- www.sharein.com
- www.sponsorcraft.com
- www.trillionfund.com

Outras fontes de informação sobre financiamento

- **Charity Times Online** – publica regularmente atualizações sobre os programas de subvenções mais recentes.
  www.charitytimes.com
- **ClearlySo** - ajuda empreendedores sociais a aumentar o capital e apresenta investidores a oportunidades de investimento.
  www.clearlyso.com
- **Community Development Finance Association** – existe para criar uma indústria financeira para uma comunidade próspera que traz benefícios sociais e financeiros. Os membros emprestam dinheiro a pessoas, negócios e empresas sociais que lutam por obter financiamento dos bancos convencionais.
  www.cdfa.org.uk
- **Community Foundation for Northern Ireland** – centro da Irlanda do Norte para a filantropia, com aconselhamento e serviços disponíveis para consultores financeiros, instituições, instituições sem fins lucrativos ou indivíduos que procuram investir fundos de modo filantrópico e fiscalmente eficiente.
  www.communityfoundationni.org
- **Funding Central** - sítio que apresenta muitas oportunidades de fundos e financiamento, bem como ferramentas e recursos de apoio às organizações.
  www.fundingcentral.org.uk
- **GRANTfinder** - base de dados líder no RU para subvenções e políticas. Há cerca de 400 apoios a que se pode candidatar para um financiamento. Os apoios variam muito, assim, vale a pena, assegurar que se concorre aos que estão alinhados com o negócio.
  www.grantfinder.co.uk
- **Social Finance** fornece uma série de serviços de aconselhamento financeiro para ajudar a construir o mercado de investimento social. Dedicam-se a encontrar maneiras de aumentar o capital através de propostas de investimento robustas.
  www.socialfinance.org.uk
- **UK Sustainable Investment and Finance Association** é a rede de filiação para serviços financeiros sustentáveis e responsáveis.
  www.uksif.org

Especialistas em *franchising* social

- **AMO Consulting** – consultores de franchising comercial que efetuaram algum trabalho na área social.
  www.amoconsulting.com
- **British Franchise Association** – entidade que dirige o franchising no RU, com aconselhamento, informação e ligações para apoio.
  www.thebfa.org
- **FranchisingWorks** – programa utilizado para trabalhos de franchising com fins sociais (empregabilidade e criação de emprego); procura, em particular, franchisados comerciais.
  www.franchisingworks.org
- **Nick Temple** – consultor que dirigiu franchisados sociais, dá aconselhamento e apoio a organizações que implementam uma abordagem do tipo franchising.
  www.nicktemple.org
- **Social Pioneers** – Agência pioneira de desenvolvimento que se especializa na inovação e na reforma do setor público, com experiência em projetos de replicação a larga escala.
  www.socialpioneers.com

Formação, aconselhamento e outras organizações de apoio

- **BASE (British Association for Supported Employment)** – associação comercial nacional que representa centenas de agências envolvidas em assegurar o emprego para pessoas com deficiência.
  www.base-uk.org
- **British Library Business & IP** - centro que apoia empresas e empreendedores para que potenciem o crescimento, através de aconselhamento omercial e recursos. www.bl.uk/bipc
- **Cooperantics** – fornecem competências necessárias ao trabalho cooperativo, através de um pacote de apoio global.
  www.cooperantics.co.uk
- **Co-operatives UK** – organismo nacional de coordenação para o setor cooperativo. Oferece aos membros assistência prática para aumentar os perfis públicos.
  www.cooperatives-uk.coop
- **Cranfield Trust** – organização social nacionalmente respeitada que fornece consultadoria de gestão grátis a organizações sociais e grupos de empresas sociais.
  www.cranfieldtrust.org
- **Federation of Small Businesses** – maior grupo de pressão que promove e protege os interesses de trabalhadores independentes e proprietários de pequenas empresas.
  www.fsb.org.uk

- **Get Legal** – referência online gratuita e ferramenta de tomada de decisão para instituições sociais, empresas sociais e organizações cooperativas para acederem a informação clara e orientações sobre a forma jurídica mais apropriada e estrutura de gestão para atingirem os seus objetivos. www.getlegal.org.uk
- **Gov.RU** – Ferramentas e orientações para empresas, bem como outra informação e recursos. www.gov.uk
- **i-genius** – comunidade mundial de empreendedores sociais que procura inspirar uma nova geração a tornar-se inovadores sociais. www.i-genius.org
- **LawWorks** – organização social que pretende disponibilizar ajuda jurídica gratuita a grupos de indivíduos e comunitários que não podem pagá-la e que não conseguem aceder a auxílio judiciário. www.lawworks.org.uk
- **Local Business Enterprise** – aconselha sobre como criar uma comunidade próspera de negócios locais. www.localbusinessenterprise.co.uk
- **Locality** – rede a nível nacional de estabelecimentos, fundos de desenvolvimento, centros de ação social e empresas comunitárias. http://locality.org.uk
- **National Enterprise Network** – órgão de participação para os que se encontram envolvidos no apoio e desenvolvimento da empresa. www.nationalenterprisenetwork.org
- **nibusinessinfo.co.uk** – serviço grátis oferecido pela Invest Northern Ireland. É um canal oficial online para aconselhamento e orientação empresarial na Irlanda do Norte. Contém informação essencial, apoio e serviços para iniciar uma empresa social. www.nibusinessinfo.co.uk
- **Prince's Initiative for Mature Enterprise (PRIME)** – organização nacional dedicada a disponibilizar, a pessoas com mais de 50 anos, o apoio para atingirem a realização financeira, social e pessoal através de autoemprego sustentável. www.prime.org.uk
- **Prince's Trust** – dá apoio prático e financeiro a indivíduos entre os 14 e os 30 anos com mau comportamento na escola, que tenham recebido cuidados, sejam desempregados de longa duração ou tenham tido problemas com a lei. Apoia-os na criação de negócios. www.princes-trust.org.uk

- **School for Social Entrepreneurs** – fornece formação, oportunidades e apoio a pessoas no sentido de fundar novas instituições de caridade, empresas sociais e negócios sociais em todo o RU. www.sse.org.uk
- **School for Startups** – principal fornecedor no RU de formação profissional para empreendedores, proporciona formação profissional intensiva que ajuda os empreendedores a lançar iniciativas de êxito e a gerir empresas de sucesso. www.schoolforstartups.co.uk
- **Smarta** – rede que ajuda a iniciar e gerir uma pequena empresa. Fornece apoio independente e conduzido por empreendedores. É apoiado por empreendedores de sucesso do RU. www.smarta.com
- **Social Enterprise Mark** – autoridade de certificação para empresas sociais. Para obter a certificação, as empresas sociais têm corresponder a critérios de qualificação. Quem procede à certificação é um painel independente, no sentido de assegurar a imparcialidade. www.socialenterprisemark.org.uk
- **Social Enterprise Scotland** – entidade que congrega as empresas sociais da Escócia. www.socialenterprisescotland.org.uk
- **Social Enterprise Training and Support** - fornece informação para empresas sociais sobre formação, financiamentos, serviços de apoio, consultadoria e publicações úteis. www.setas.co.uk
- **Start Up Britain** – campanha de empreendedores para empreendedores. www.startupbritain.co
- **Striding Out** – disponibiliza treino profissional, formação e apoio informático a empreendedores, a quem muda de profissão, a profissionais e a jovens. www.stridingout.co.uk
- **UnLtdWorld** – associa os empreendedores sociais a pessoas, ferramentas e informações de que necessitam. www.unltdworld.com

2.7 Bibliografia

Investing in Social Europe,
Comissão Europeia, 2013

Guide to Social Innovation,
Comissão Europeia, 2013

Empowering people, driving change,
Social Innovation in the European Union,
BEPA, 2011

Social Economy and Social Entrepreneurship,
Social Europe Gide, Volume 4,
Comissão Europeia, 2013

Financing Social Impact, Funding Social
Innovation in Europe – mapping the way forward,
Social Innovation Europe, Comissão Europeia

Spanish Law on Social Economy
(Ley 5/2011 of 29th March)

Spanish Law on Sustainable Economy
(Ley 2/2011, 4th March)

Lei 8/2003 de 24 de Março que regula
as cooperativas na região de Valência.

Uma lista de publicações sobre
Economia Social que se pode encontrar aqui:
www.ekonomiaspoleczna.pl/x/610047.
A maioria das publicações estão disponíveis
para download.

Ekonomia społeczna w praktyce
– uma série de guias práticos sobre como
criar uma empresas social
www.ekonomiaspoleczna.pl/x/711187

Uma lista de publicações
sobre a Economia Social na
Polónia (em inglês):
www.ekonomiaspoleczna.pl/x/433524

Fitghtback Britain, A report on the
State of Social Enterprise Survey
2011, Social Enterprise UK, 2011

Public Services (Social Value)
Act 2012: A brief guide, Social
Enterprise UK, 2012

Social Enterprises Explained:
For beginners, wonderers
and people with ideas, big
and small, Social Enterprise UK, 2011

Start your Social Enterprise,
Social Enterprise UK, 2012

The Shadow State: A report about
outsourcing of public services,
Social Enterprise UK, 2012

Setting up a social enterprise,
Gov.UK, 2013

A Guide to Legal Forms for Social
Enterprise, Department for Business
Innovation & Skills, 2011

3. Boas Prácticas: Experimentação Social dos Parceiros

Os seguintes casos descrevem as experiências dos parceiros sociais ao longo deste projeto.

Polónia

IDEIAS INICIAIS

Inventário da rede de energia

- **Ideia**: criar grupos de engenheiros eletrotécnicos reformados (com baixas pensões de reforma), com jovens desempregados e envolver estas equipas num processo de inventariação da rede energética (incluindo: a identificação de zonas vulneráveis nas linhas de alta tensão e possíveis ameaças, como vandalismo e fatores ambientais).
- **Ação**: os engenheiros eletrotécnicos reformados, com reformas insuficientes, irão partilhar o seu conhecimento, analisarão os dados recolhidos pelos desempregados que terão formação nesta área de trabalho, e prepararão um inventário com a identificação das zonas vulneráveis da rede energética.
- **Benefícios**: a empresa de energia terá acesso a um inventário das zonas vulneráveis da rede energética; os engenheiros reformados com pensões baixas aumentarão o seu rendimento e terão o sentimento de "inclusão"; os jovens desempregados estarão a adquirir novas competências a partir da experiência dos engenheiros reformados e, ao mesmo tempo, obtêm um rendimento.

Venda de gás GPL

- **Ideia**: venda porta-a-porta de garrafas de gás efetuadas por vendedores (desempregados de longa duração) em áreas rurais/ para casas de campo de Verão, especialmente em zonas de difícil acesso.
- **Ação**: a empresa de gás prestará formação aos desempregados (poderá também contratar profissionais reformados como formadores).
- **Benefícios**: os desempregados terão acesso a um emprego e ganharão competências, a empresa conseguirá vender o seu produto em áreas remotas.

Desenvolvimento e conclusões:

O desenvolvimento das nossas ideias e a transformação de cada ideia numa empresa seria impossível sem o envolvimento dos nossos parceiros – grandes empresas do sector da energia e do gás. Organizámos um seminário cujo objetivo principal foi sensibilizar os nossos parceiros e outras partes interessadas para o tema dos negócios sociais. Organizámos uma série de encontros com decisores de algumas empresas. As nossas ideias receberam uma aprovação inicial, mas durante os encontros tornou-se evidente que o tema dos negócios sociais é praticamente desconhecido da opinião pública Polaca e foi frequentemente confundida com caridade.

Outro fator impeditivo foi a natureza das empresas dos nossos parceiros: grandes entidades, cruciais para a segurança energética da Polónia e, portanto, com fortes ligações ao governo Polaco, são dirigidas por administrações politicamente designadas. Esta situação cria obstáculos no processo de tomada de decisão – os administradores receiam um compromisso a longo prazo que é crítico para o sucesso da concretização das nossas ideias e não quiseram tomar decisões que pudessem afetar as suas carreiras, especialmente durante a crise económica, que afeta mesmo os maiores e mais fortes players do mercado. Pela mesma razão também receiam envolver-se em projetos que não estejam no diretamente ligados ao seu negócio.

Como não existe um enquadramento legal para os negócios sociais (a Lei de Economia Social ainda não foi aprovada na Polónia) e as empresas sociais existem dentro da mesma moldura que as outras empresas, o sector privado não têm incentivos para se envolver em negócios sociais (por exemplo, isenção de impostos).

Sem envolvimento financeiro e profissional dos nossos parceiros foi impossível implementar as ideias iniciais.

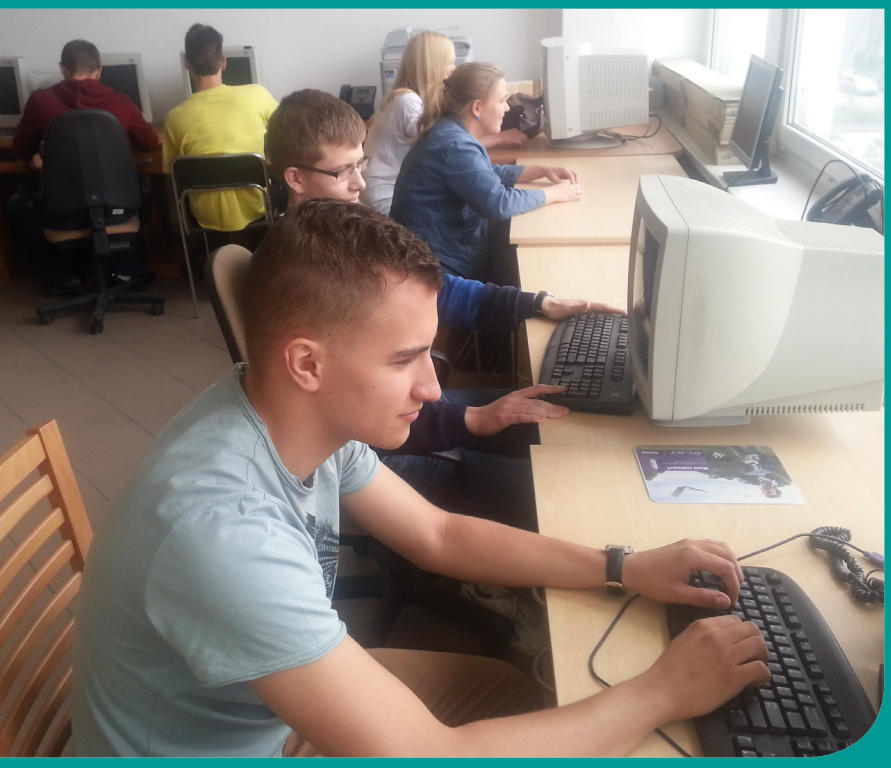
PROJECTO IMPLEMENTADO

«Building for the Future» («Construindo o Futuro»)

A ETA - Associação para Eficiência e a Universidade Técnica de Varsóvia, Faculdade de Engenharia Civil criaram uma equipa de estudantes que, sob supervisão de um auditor energético experiente, levará a cabo auditorias energéticas em edifícios na Polónia, o que resultará na obtenção de certificados energéticos para os mesmos edifícios.

Os estudantes polacos são um grupo da população com rendimento muito baixo, pois a maioria não recebe bolsas de estudo e não tem tempo suficiente para trabalhar e se sustentar, contam por isso com o apoio dos pais.

O sistema de ensino superior na Polónia não prevê a preparação de estudantes para o emprego futuro, não disponibiliza formação profissional, assim a taxa de desemprego entre os jovens com educação superior, na Polónia, é muito elevada.



Fatores inovadores

A ideia de cooperação entre jovens (estudantes da Associação) e peritos experientes da universidade e o envolvimento com uma empresa «normal» (Procesy) e uma ONG (Associação ETA) podia facilmente repetir-se nos países da UE que enfrentam os mesmos problemas (elevada taxa de desemprego junto das camadas jovens).

Utilizar os últimos anos na universidade não só para obter conhecimentos, mas para ganhar experiência empresarial prática, facilitará a entrada no mercado de trabalho, após a formação.

Aproveitar ao máximo a disponibilização dos melhores especialistas desta área, os equipamentos e espaços cedidos pela universidade, reduz substancialmente as despesas acarretadas no arranque de uma empresa.

Atores-chave ao sucesso do projeto

O envolvimento das partes interessadas (ETA Associação para Eficiência, Universidade Técnica de Varsóvia, Faculdade de Engenharia Civil, Procesy Inwestycyjne e Associação de Estudantes de Engenharia Civil) foi um elemento-chave para a implementação da nossa ideia.

Após a identificação da oportunidade de negócio num mercado até agora não saturado e a realização de parcerias com a Universidade e a Associação ETA (que fornecem espaço e equipamento para o nosso projeto), seguiu-se a seleção de um grupo de estudantes mais ativo da Associação de Estudantes de Engenharia Civil. Após mais investigação e discussão com os estudantes e especialistas da universidade, identificámos os investimentos necessários para o negócio arrancar e planeámos os cursos especializados necessários.

Após a identificação das competências e das capacidades dos estudantes, as tarefas foram divididas pelo grupo. A Procesy, como parceiro comercial, ajudou no desenvolvimento do negócio e da estratégia de marketing.

Recomendações para futuros empreendedores

Durante a fase de implementação do projeto ficou claro que, devido à falta de competências de gestão e de experiência empresarial de qualquer tipo entre os estudantes, o papel da Procesy Inwestycujne como conselheiro empresarial, de marketing e estratégico tinha de ser mais forte do que se esperava.

Porém, acreditamos que com o passar do tempo o nosso projeto pode tornar-se mais independente e sustentável e que a experiência obtida pelo primeiro grupo de estudantes será transmitida aos colegas que os seguirão no projeto. Mas, para que tenha êxito a longo prazo, é vital o envolvimento de um líder com experiência profissional e com competências de gestão.

Como o sistema educativo polaco não prepara os jovens para o empreendedorismo, não existem (com exceção para algumas escolas secundárias com currículos económicos) aulas obrigatórias que transmitam o básico sobre economia ou finança, para não mencionar o marketing e a estratégia empresarial. Também os estudantes de faculdades não relacionadas com a área da economia precisam de formação e aconselhamento no que diz respeito conhecimento fundamental sobre como iniciar e gerir uma empresa com sucesso.

Outro fator que pode impedir o sucesso do projeto é a falta de motivação, especialmente quando os estudantes têm de dividir a sua atenção entre outras obrigações (cursos, exames, formação prática obrigatória/estágio).

Obstáculos/dificuldades encontradas

- Falta de competências de gestão e inexistência de qualquer experiência empresarial por parte dos estudantes – beneficiários do projeto.
- Falta de motivação para se integrarem totalmente no projeto quando coincide com outras obrigações (cursos, exames).

Empresas envolvidas e seu papel em/ou apoio ao projeto

- Procesy Inwestycyjne – orientador principal/conselheiro do projeto.
- Associação para a Eficiência ETA e Universidade de Tecnologia – facilitador de instalações e equipamento, conhecimento.

Sinergias desenvolvidas

- Cooperação entre jovens (estudantes da Associação), pessoas especializadas e com experiência + envolvimento da empresa (Procesy), da Universidade, e da ONG (Associação ETA).

Possibilidade de replicabilidade

- Situação semelhante à dos jovens na UE, o que faz com que este projeto esteja «pronto para replicação» em muito países; universidades como incubadoras, professores como mentores/peritos, cooperação com companhias e ONG's – este modelo pode funcionar não apenas em engenharia, mas também noutras áreas.

Conclusões principais da fase-piloto

- Mesmo a melhor ideia de negócio social requere a participação de um gestor profissional, pelo menos na fase inicial do projeto.
- Aulas sobre empreendedorismo deveriam constar do ensino a nível universitário nos países da União Europeia, independentemente da faculdade ou do tipo de escola.

IDEIAS INICIAIS

Lavandaria Social

Num momento de abrandamento económico, estudantes e respetivas famílias sentem a necessidade de rever o seu orçamento. Ter uma empregada doméstica que, por exemplo, lave e engome a roupa, pode não ser viável nesta fase. Consciente desta realidade, a APCC considerou a possibilidade de reativar uma lavandaria da Universidade de Coimbra que, localizada na alta da cidade, zona onde a grande maioria dos estudantes[12] reside, se encontrava encerrada.

A instituição considerou tratar-se de uma boa ideia, uma vez que coincidia com a própria missão da APCC, nomeadamente com cursos de formação profissional desenvolvidos, um dos quais inclui esta área e cujo tipo de trabalho é adequado aos clientes. Foi possível verificar, através do estudo de mercado desenvolvido, a existência de condições ideais para a implementação do negócio social «lavandaria», uma oportunidade para integrar e empregar pessoas com deficiência.

A APCC iniciou o processo de negociação com a Reitoria e os Serviços de Ação Social da Universidade de Coimbra. No entanto, à data a universidade tinha já adjudicado a exploração da lavandaria a uma entidade privada, através de concurso público.

"Aromas da Conraria"

O «Aromas da Conraria»[13] é um exemplo de agricultura social. A APCC é uma instituição de referência no desenvolvimento de serviços para a comunidade, nas áreas de agricultura, jardinagem e agricultura urbana.

Esta abordagem baseia-se no conceito Green Care[14], que tem sido desenvolvido com eco-escolas e com pessoas em situação de desvantagem do Centro de Atividades Ocupacionais com vista ao desenvolvimento de competências.

---

[12]A Universidade de Coimbra tem, aproximadamente, 20 000 estudantes. Acolhe uma das maiores comunidades de estudantes internacionais em Portugal, sendo a universidade mais cosmopolita. A grande maioria dos estudantes desta universidade reside longe das famílias.

[13]Conraria é o nome de uma pequena aldeia onde a APCC tem uma quinta de grandes dimensões.

[14]O Memorandum of Understanding of the COST Action 866 'Green Care in Agriculture' define Green Care como «a utilização de quintas agrícolas – animais, plantas, jardins, florestas e paisagens – como base para promover a saúde física e mental do ser humano, assim como a qualidade de vida para vários grupos de clientes».

A Quinta da Conraria é um espaço com características ambientais únicas, a sua área e versatilidade permitem desenvolver vários tipos de agricultura (produção; terapêutica; educativa; entretenimento) com o objetivo de trabalhar com os clientes e com a comunidade envolvente.

Além da ideia de criar uma área de plantas aromáticas e medicinais, para permitir a empregabilidade e a inclusão social de pessoas com deficiências, o outro objetivo é criar uma linha de estabelecimentos comerciais de plantas em vasos, chás e sementes embaladas produzidos por pessoas em situação de desvantagem.

O projeto selecionou um grupo de 20 pessoas em desvantagem que trabalharão em duas áreas principais:

- Produção – 0.5 hectares de terra com plantas para secagem e produção de sementes;
- Vendas – com o apoio de profissionais no processo de mediação da oferta e procura e de resolução de questões de gestão.

A APCC considera tratar-se de uma abordagem muito interessante por se enquadrar na sua missão e por permitir incluir pessoas com deficiência no mercado, através do negócio ocial. Ser-lhes-á permitido gerar lucro, por eles próprios, e estabelecer relações com várias entidades da comunidade local.

Uma vez que o objetivo principal é que este negócio compita no âmbito do mercado regular, foi decidido que uma equipa de colaboradores apoiasse o negócio social. Presentemente, o «Aromas da Quinta» aguarda por cofinanciamento ou acordos com grupos de negócio de relevância.

PROJECTO IMPLEMENTADO

Cuidadores

O projeto «Cuidadores» parte do princípio de que existem pessoas que deixam os seus empregos, em virtude da necessidade de cuidar de familiares com deficiência ou incapacidade. Pretendem assegurar que lhes são dados os devidos cuidados. Neste contexto, estas pessoas adquirem competências específicas na área da prestação de cuidados, o que se considera ser uma mais-valia para o mercado de trabalho, sobretudo na área de prestação de cuidados a pessoas com deficiência. O principal objetivo do projeto é promover a empregabilidade de quem, durante muitos anos, exerceu o papel de cuidador de um familiar dependente ou com necessidades especiais e, após o falecimento, enfrenta o desemprego e a dificuldade em arranjar emprego.

Apesar da muita experiência na área da prestação de cuidados, estas pessoas veem-se impossibilitadas de serem cuidadoras por não serem formalmente qualificados. A qualificação garante às entidades empregadoras a existência de competências. Assim, a APCC propôs-se a reconhecer as competências deste público, através de um processo complexo de reconhecimento nesta área profissional. Com o reconhecimento de competências, os cuidadores recebem um certificado que lhes permite disponibilizar, com garantia de qualidade, os seus serviços.

Este projeto surgiu, efetivamente, da necessidade de certificar estas pessoas a fim de que consigam entrar no mercado de trabalho. Trata-se de um projeto-piloto cujos serviços se dirigem a pessoas que necessitam de cuidados especiais e/ou acompanhamento: crianças e adultos com ou sem deficiência.

Fatores Inovadores

Trata-se de um projeto de investigação-ação desenvolvido por uma organização social e que contou com o envolvimento da Direção, como elemento-chave à transformação de alguns aspetos organizativos. Foi promovida a discussão entre a Direção e especialistas, em que se apresentaram diferentes opiniões sobre negócio social e sobre como poderá ser apoiado pela instituição.

Pretende-se que este projeto seja autossustentável financeiramente. Embora o seu início tenha sido implementado na própria APCC, pretende-se que venha a funcionar autonomamente.

Metodologia

O envolvimento de partes interessadas foi o principal ponto de partida. Uma vez que os familiares de clientes da APCC foram o público-alvo assinalado, procurou-se junto do Departamento de Serviço Social identificar pais que pudessem participar no projeto. Foi aplicado um total de 35 questionários, sendo que 20 pais se manifestaram interessados em participar.

Confirmado o interesse, uma equipa constituída por duas enfermeiras/formadoras do curso de «Assistente Familiar e de Apoio à Comunidade» e por duas profissionais de Ciências da Educação do Centro de Formação da APCC procedeu a entrevistas e à seleção, tendo por base um perfil de competências e um referencial de reconhecimento criados propositadamente para este projeto. As questões nucleares das entrevistas basearam-se na experiência em prestação de cuidados, formação na área e relacionamento interpessoal.

Apenas seis pessoas foram selecionadas para participar, sendo que uma desistiu durante a formação.

A metodologia aplicada baseou-se no reconhecimento das competências adquiridas através da aplicação do referencial de reconhecimento de competências e do desenvolvimento de um portefólio com competências profissionais. Procederam, então, à criação de um portefólio em que foi possível identificar as competências lacunares e, posteriormente, participar na formação de «Assistente Familiar de Apoio à Comunidade» (total de 50 horas). O portefólio foi individual e, por isso, diferente de pessoa para pessoa. Os participantes tiveram, também, a oportunidade de mostrar as suas competências em contexto real.

Três candidatos desistiram da experiência. Depois da formação, procedeu-se a nova avaliação e, para assegurar que os padrões de qualidade estabelecidos pela APCC eram cumpridos, foi considerado que apenas uma cuidadora poderia ser certificada. Os restantes deverão prosseguir a formação.

Aspetos relevantes

A APCC surge como incubadora do projeto. Contudo, pretende-se que o negócio seja independente da instituição e que tenha identidade e funcionamento próprios. Há, no entanto, a possibilidade de mediação da oferta e procura por parte da APCC.

Foi desenvolvido um estudo de mercado com o objetivo de identificar quem teria interesse em ser cuidador, assim como as empresas com serviços na área da prestação de cuidados na região centro de Portugal (serviços, tipos de clientes, preços, etc.).

Foi, também, efetuado um estudo financeiro, incluindo um teste com realização de exercícios com o objetivo de perceber quando é que a empresa alcançaria o ponto de equilíbrio (lucros, perdas e estratégia em termos de preços).

Destacamos a importância de criar um perfil profissional específico, dada a inexistência de qualificação profissional especificamente dirigida aos cuidados a prestar a pessoas com deficiência e, também, a pessoas idosas e/ou dependentes. Acreditamos que melhorará a qualidade dos serviços prestados na área da saúde.

Dificuldades

As dificuldades estão sobretudo relacionadas com o estudo de mercado (é difícil ter acesso a dados de empresas que prestam estes serviços e perceber quem necessita, efetivamente, deste tipo de cuidados). O estudo de viabilidade foi, igualmente, um grande desafio.

Existem outros constrangimentos que poderão ter interferido com o sucesso do projeto: a metodologia utilizada para selecionar os candidatos, assim como as expectativas criadas pelos próprios candidatos em relação ao contexto social do país.

Os candidatos selecionados pelo departamento de Serviço Social da APCC são progenitores de crianças e jovens com deficiências. São ou foram cuidadores informais. Tendo em conta esta experiência, a nossa próxima seleção não terá apenas em consideração o universo da APCC, mas também cuidadores informais ligados a instituições congéneres, embora com experiência noutras faixas etárias, como crianças e idosos. Acreditamos que esta estratégia assegurará uma base mais alargada para proceder à seleção de candidatos para integrar o programa de reconhecimento de competências e que, também, proporcionará parcerias estimulantes e mais partilha de experiências.

Verificou-se que as pessoas assinaladas para esta primeira fase não preencheram os requisitos do perfil. A maioria apresentou um perfil com competências mínimas, pelo que a metodologia seguida pelo Departamento de Serviço Social deve ser revista.

Tendo em consideração o contexto social de desemprego e pobreza, as expectativas dos candidatos, quando chamados para entrevista e mesmo após a explicação do projeto e respetivos objetivos, era a de encontrar diretamente um emprego. Quando confrontados com o facto de que se trataria de uma experimentação social, a maioria mostrou desinteresse em manter-se envolvido.

Obstáculos/dificuldades encontradas

- Selecionar cuidadores apenas da base de dados das famílias da APCC.
- Expetativas dos candidatos selecionados. Apesar das explicações dadas, os candidatos esperavam encontrar um emprego. Quando confrontados com o facto de que se trataria de uma experimentação social, a maioria mostrou desinteresse em participar.
- Foi muito difícil encontrar financiamento para o projeto.
- O mercado competitivo pode ser um obstáculo.
- A legislação em Portugal não é clara.
- Crise social.

Pessoas envolvidas e o seu papel no desenvolvimento do processo

- A direção selecionou a ideia. Teve várias reuniões com a Vieira de Almeida e Associados (empresa de advogados) para discutir o modelo legal, que tipo de constrangimentos e desafios seria necessário alterar para que a organização fosse incubadora do negócio social.
- Para que o negócio social pudesse ser identificado, foram entrevistados colaboradores e elementos-chave da organização.

- A APCC envolveu diferentes partes interessadas e departamentos, como: assistentes sociais; formadores; profissionais de Ciências da Educação; Gabinete de Comunicação e Imagem.
- A APCC reuniu com o diretor da Agência Nacional para a Qualificação e o Ensino Profissional (ANQEP), que mostrou interesse no projeto.
- A APCC desenhou um projeto e candidatou ao prémio BPI Capacitar, uma iniciativa do Banco Português de Investimento.

Sinergias desenvolvidas

- Forte rede de trabalho e esfera de influência desenvolvida pela APCC.
- Cuidadores certificados pela APCC, através de um perfil desenvolvido pela instituição de acordo com o Referencial de Qualificações

Possibilidade de replicabilidade

- Com este projeto-piloto, a APCC acredita que será possível criar empregos e oportunidades para pessoas em situação de desvantagem.
- O projeto trouxe novos e importantes assuntos à instituição; a Direção participou ativamente desde o início, desenvolvendo a sua capacidade de transformar a estratégia organizacional através de aspetos-chave de um projeto deste tipo.
- O perfil criado, se reconhecido a um nível nacional, poderá ser utilizado por outros Centros de Formação.

Principais Conclusão da Fase Piloto

- O terceiro sector não está preparado para desenvolver empresas autossustentáveis, não por não o pretenderem, mas porque a legislação e o financiamento ainda são grandes obstáculos. Para que uma organização social possa discutir a sua estratégia em termos de negócio/empreendedorismo social, necessita de informação e conhecimento sobre o assunto, assim como de envolver a direção, os gestores e colaboradores.
- Não é simples para o 3.º sector fazer um estudo de mercado, recolher todos os dados necessários e desenvolver um plano de negócios, porque normalmente não existem tais competências dentro da organização.
- Apesar de as pessoas em situação de desvantagem procurarem um emprego, muitos delas não têm as competências necessárias para investir em formação.
- O projeto exige um líder, não é fácil identificar uma pessoa com competências de gestão para assegurar a mediação do negócio entre oferta e procura.
- Os cuidadores são pais que fazem parte da instituição, pelo que exigem a proteção que sempre tiveram. A superproteção é suscetível de comprometer a qualidade do projeto.
- A integração de cuidadores relacionados com instituições congéneres e com diferentes tipos de experiência poderia ter contribuído para o sucesso do projeto.

Espanha

IDEIAS INICIAIS

Nieves

Nieves é uma senhora com deficiência, de 45 anos, que deixou de trabalhar, enquanto assistente administrativa, em 2012.

Depois de vários meses de procura de emprego sem sucesso, Nieves considerou que a única oportunidade que teria para integrar novamente o mercado de trabalho seria o empreendedorismo. Assim, concorreu a uma formação sobre empreendedorismo disponibilizada pela Câmara de Comércio, em que a aconselharam a desenvolver um plano de negócios para a sua futura empresa. Dirigiu-se, simultaneamente, à IVAS para obter mais informação e ajuda.

A IVAS considerou que Nieves (mulher com deficiência e mais de 45 anos) se adequava aos objetivos do projeto. Também acreditou que, no âmbito do Social Business in Progress, a poderia ajudar a iniciar o seu negócio. Além disso, Nieves parecia uma pessoa com competências e motivações necessárias ao desenvolvimento de um negócio sustentável, apesar de não ter experiência prévia no setor da hotelaria.

O plano de negócios

O plano de negócios foi desenvolvido, na totalidade, com aconselhamento dado pela Câmara do Comércio e pelo Social Business in Progress.

A ideia de negócio era preparar e vender lista a pedido, saladas e peças de fruta numa pequena loja. O cliente pagaria (mais barato do que os concorrentes) em função do tamanho da lista. Apesar de a ideia ter sido pensada no alinhamento de comida take away, seriam disponibilizadas mesas para que os clientes tivessem acesso à lista na loja.

O negócio tinha como público-alvo dois tipos de clientes:

- pessoas que se deslocariam à loja;
- serviço de catering para festas e encontros informais em associações ou clubes.

Nieves seria apoiada por um assistente em part-time, trabalhando como freelancer.

Foram identificados os seguintes pontos fortes e dificuldades.

Pontos fortes

- Plano de negócios totalmente desenvolvido por peritos.
- A rapidez do serviço.
- O pagamento depender do tamanho do produto.
- Preço inferior ao da concorrência (bares).
- Melhor qualidade dos produtos, em comparação com os da concorrência.
- Determinação.

Dificuldades

- Dificuldade em encontrar o espaço adequado.
- Desconhecimento do setor por parte de Nieves.
- Falta de qualificação no setor do catering, por parte de Nieves.
- Financiamento.

Durante o projeto (iniciado em 2013), a Nieves e a IVAS começaram a procurar a melhor forma de financiar o projeto. Foi acordado que a única possibilidade seria pedir um empréstimo ao banco.

No momento decisivo, a Nieves começou a ter dúvidas quanto ao pedir um empréstimo ao banco. Caso conseguisse o empréstimo e a empresa não funcionasse, não teria dinheiro para pagar e colocaria em risco a sua propriedade.

Após muitas reuniões, IVAS e Nieves concordaram em desistir. Nieves não se atreveu a pôr em risco os pertences da família. Por sua vez, a IVAS não estava segura do êxito do projeto e era da opinião de que se trataria de uma decisão pessoal em que não devia interferir.

Obstáculos/dificuldades encontradas

- Falta de recursos para iniciar o negócio.
- Falta de qualificação e conhecimento no que diz respeito ao catering por parte de Nieves.
- A situação económica espanhola implica demasiado risco quando se inicia uma empresa.

Empresas envolvidas e seu papel em/ou apoio ao projeto

- Formação em empreendedorismo dado à Nieves pela Câmara de Comércio.

Sinergias desenvolvidas

- Não houve sinergias desenvolvidas por este caso.

Possibilidade de replicabilidade

- Sem possibilidade de replicabilidade.
- Possibilidade de ter sido usado como exemplo inspirador para outras pessoas com deficiência.

Conclusões principais da fase-piloto

- Nem todos são capazes de criar o seu próprio negócio. Ainda é mais complicado para pessoas de grupos vulneráveis.
- Foi muito difícil criar sinergias com entidades privadas ou públicas.
- É desejável promover empreendedorismo entre os grupos vulneráveis. Deverá ter-se em conta que estes precisam de algum apoio extra e ajuda financeira.
- Os grupos vulneráveis têm maior dificuldade em obter ajuda financeira do que as restantes pessoas.

PROJECTO IMPLEMENTADO

MonBuk

O seguinte caso ilustra um exemplo de adaptação, inclusão e criação de sinergias.

Adaptação

Esta ideia acontece em virtude da existência de uma associação de pessoas com doença neuromuscular, cujo objetivo é alcançar a inclusão de pessoas com deficiência.

Em 2011, após vários anos a dar cursos de desenho gráfico a estes pacientes, a direção da associação considerou a possibilidade de se tornar (pelo menos parcialmente) uma empresa que poderia vender os produtos produzidos por pessoas com deficiência, algumas delas tendo já ganho prémios e galardões.

O projeto parecia muito prometedor, uma vez que abria a possibilidade da inclusão deste público no mercado de trabalho e gerava receitas para a associação e/ou para os próprios envolvidos.

Contudo, esta primeira tentativa falhou. Alguns membros da associação consideraram que deviam dar prioridade aos cuidados e à assistência ocupacional, no lugar de embarcar em percursos de empreendedorismo, sobretudo porque isso não fazia parte da missão ou dos objetivos[15] da associação.

Apesar disso, estes interesses lançaram as bases para o desenvolvimento do projeto MonBuk. Alguns membros da associação (funcionários e utilizadores) acreditaram no projeto e envolveram-se na sua própria inclusão através do empreendedorismo social. Assim, dedicaram-se a desenvolver o projeto e a iniciar uma empresa que fosse independente da associação – MonBuk.

---

[15]Contudo, um dos objetivos pretendidos pela associação é o da inclusão dos seus membros no mercado de trabalho, o que levou à obtenção de subsídios, apesar de o dito objetivo nunca ter sido realizado.

Inclusão

Consequentemente, e além de alguns ajustes necessários, a MonBuk estabeleceu-se. Este novo projeto mantém a sensibilidade social do anterior, mas foca-se sobretudo na competição do mercado.

As pessoas por trás da MonBuk não hesitam no que diz respeito ao seu objetivo. «Pretendemos competitividade no mercado de trabalho. Vamos desenvolver produtos competitivos sem perder de vista as nossas raízes: a inclusão de pessoas com deficiência física», diz Javier.

Sinergias

A MonBuk está bem ciente de que, no sentido de atingir o seu duplo objetivo, é primordial desenvolver parcerias com diversas partes interessadas (por um lado, parceiros sociais para implementar a inclusão de pessoas portadoras de deficiência no mercado de trabalho, por outro parceiros empresariais para assegurar uma maior competitividade). Por isso, além de integrar o Social Business in Progress, a MonBuk também colaborou com diferentes partes interessadas neste projeto, tais como a Fevecta (organização representativa do movimento cooperativo dos trabalhadores na Região de Valência), a Socialnest e a Universidade de Valência.

Atualmente, a MonBuk está a estabelecer acordos de marketing com importantes grupos de empresas especializadas na distribuição de produtos educativos.

MonBuk

MonBuk é um grupo de trabalho especializado no design de aplicações digitais para crianças e jovens. É uma editora independente de tecnologia digital, educacional e pedagógica, que pretende iniciar as crianças entre os 3 e os 10 anos nas novas tecnologias, incrementando as suas capacidades de leitura e compreensão, bem como o seu desenvolvimento criativo e intelectual.

Por detrás da MonBuk, estão Javier Silvestre (a alma e o coração do projeto) e dois colegas com deficiência física que dão apoio administrativo no design gráfico e na gestão de conteúdos pedagógicos.

Atualmente, a MonBuk edita histórias infantis; livros interativos; aplicações digitais recreativas; bem como material multimédia educativo para salas de aula. Todos os seus produtos estão disponíveis em diferentes línguas. Um dos produtos da MonBuk é a aplicação da Apple «Calculadora escolar para crianças[16]», que pode ser descarregada do sítio da Internet da Apple.

[16]Foi tomada em consideração a acessibilidade de crianças com deficiência visual, aquando do desenho da aplicação acima mencionada. A dita aplicação foi desenvolvida para completar exercícios de cálculo e para a sua utilização por pais e professores.

A MonBuk escolheu o teletrabalho como modelo de organização. É o modelo de trabalho mais adequado para as necessidades de pessoas com deficiência física, porque lhes permite trabalhar em casa com equipamento informático adaptado às suas necessidades e evita a deslocação ao local de trabalho.

As outras duas pessoas que estão profissionalmente envolvidas nesta empresa, além de Javier, têm graves deficiências físicas. O modelo de negócio, empreendimento e objetivos a atingir, foram adaptados no sentido de maximizar a inclusão. O modelo de negócio escolhido pretende ser competitivo, bem como assegurar a inclusão de pessoas com deficiência. Além disso, quando são requeridas colaborações (traduções) externas, a MonBuk procura trabalhadores com deficiência para executarem parte do projeto.

A MonBuk está a otimizar um trabalho online e de organização remota. Os canais de comunicação com as partes interessadas, bem como o sistema de produção, foram desenvolvidos para facilitar o progresso de inclusão de pessoas com deficiência, com graves problemas de mobilidade. Além disso, esta organização online facilita a expansão do negócio e a estrutura de produção online, sem custos adicionais para a empresa.

Presentemente, a MonBuk está a trabalhar na produção de uma nova aplicação Speed Cars, que pretende compilar os carros mais rápidos da história automóvel (1902-2012).

Esta aplicação está dividida em três partes:

- Livros interativos «Postal», com os 60 automóveis mais rápidos da história.
- Um livro para colorir «Carros para colorir».
- Jogos de vídeo:
  - Corridas de aceleração: «Drag Racers»;
  - Corridas de velocidade: «Bonneville»;
  - Corridas de resistência: «Nascar racers».

Finalmente, deve ser sublinhado que pessoas com deficiência não foram envolvidas no processo. Contudo, contribuíram com seu próprio equipamento informático e as adaptações que lhes eram necessárias. O custo de cada aplicação rondou os 7 000 euros, 25 000 são o orçamento disponível para «Speed Cars».

Obstáculos/dificuldades encontradas

- A relutância da associação em arrancar com uma empresa e a falta de fundos conduziram o projeto a momentos de completa incerteza.
- As pessoas com deficiência consideraram muito difícil encontrar financiamento para o projeto.
- Necessidade de ajustar perfis profissionais.
- Canais de marketing do produto.

Companhias envolvidas e seu papel em/ou apoio ao projeto

- Associação de pessoas com doença neuromuscular: fornecem formação a utilizadores, design do projeto inicial.

Sinergias desenvolvidas

- IVAS: participação no projeto, visibilidade, orientação estratégica.
- Participação em dois seminários sobre «Social Business in Progress».
- Socialnest: visibilidade.
- Empresas privadas:
- Assistência no marketing do produto.

Possibilidade de replicabilidade

- O teletrabalho abre um leque de possibilidades a pessoas com mobilidade reduzida.
- Novas tecnologias de educação podem oferecer oportunidades de carreira a certos grupos vulneráveis.
- Dada a sua natureza inovadora, as novas tecnologias adequam-se perfeitamente ao setor da economia social.

Conclusões principais da fase-piloto

- Nem todas as empresas do terceiro setor se podem reinventar, no sentido de competir no mercado de trabalho. Às vezes isto deve-se ao facto de a entrada no mercado de trabalho não ser uma das suas prioridades. Noutras ocasiões, simplesmente não possuem as competências-chave para serem competitivas.
- Grandes dificuldades em desenhar o plano de negócios e em determinar o produto final.
- Este tipo de projeto requer um líder, normalmente alguém que não seja deficiente.
- O modelo de teletrabalho tornou-se uma ferramenta para a inclusão.
- A perspetiva das tecnologias e da educação, como uma fonte de postos de trabalho no setor da economia social, deve ser explorada.

Reino Unido

Enquanto procurávamos por dois negócios socialmente viáveis, com impacto significativo na vida de quem tem deficiência, analisámos os nossos próprios serviços. Verificámos que um já negociava em pequena escala e procurava expandir-se, e outro estava para arrancar e procurava abrir uma loja de caridade.

Bells Piece Day Service

Bells Piece é um serviço da Leonard Cheshire Disability (LCD), em Farnham, que fornece cuidados 24 horas por dia e apoia mais de uma centena de adultos com dificuldades de aprendizagem. Tem o objetivo de lhes permitir desfrutar das suas vidas e otimizar a sua independência e participação na comunidade. Também fornece aconselhamento, apoio e atividades para pessoas com dificuldades de aprendizagem que vivem autonomamente.

As pessoas que vão ao Bells Piece expressaram a sua vontade em aprender a cozinhar para si próprias e em ter mais informação sobre alimentação saudável. Muitas sentiam-se excluídas das tarefas alimentares ou das compras feitas pelos prestadores de cuidados ou familiares. Um participante comentou: «Eu não sei cozinhar, o meu acompanhante não me deixa».

Aprender a cozinhar e a comer comida saudável é um simples, mas poderoso, passo para que pessoas com deficiência possam exprimir escolhas, participar positivamente na família e na comunidade, assim como para tomar decisões significativas sobre as suas vidas.

Em Abril de 2012, com apoio do Big Lottery Fund e da Howden's Joinery Company, foi lançado um projeto de formação em culinária feito à medida, Seed to Plate. O projeto inclui um curriculum à medida de dez semanas sobre alimentação e culinária saudáveis. A cozinha é totalmente acessível e desenhada para encorajar pessoas com deficiência a cozinhar, a fazer compras e a fazer refeições saudáveis.

Modificou a vida de pessoas com deficiência, apoiando-as a crescer, escolher, preparar e cozinhar refeições nutritivas e saborosas, contribuindo para uma vida mais saudável e, assim, para uma maior independência. O projeto visa alcançar os cafés da comunidade, oferecer oportunidades de voluntariado e emprego aos participantes com deficiência.

Aumentou o bem-estar, a confiança e a autoestima. Os participantes começaram a usar a formação nas escolhas de culinária e na realização de orçamentos. Até ao momento, quatro participantes dedicaram-se ao voluntariado na comunidade, dois deles tornaram-se mentores de novos estudantes e seis estudantes alcançaram o nível 1 de qualificação em Segurança Alimentar (no Chartered Institute of Environmental Health).

A Seed to Plate dá um impulso a pessoas com dificuldades de aprendizagem, a fim de que possam aumentar as suas capacidades, viver de modo independente, contribuir economicamente e participar de forma plena na sociedade.

Os residentes do lar de acolhimento já plantam os seus próprios produtos e começaram a fazer molhos e compotas de frutas que vendem às famílias numa loja local e numa banca de venda no mercado semanal. A Bells Piece procurou alargar este negócio. Focou-se em poucos produtos e, desenvolvendo uma marca – produzindo com qualidade, marca, embalagem e rótulos adequados – procurou o local certo para vender os produtos. As pessoas com deficiência adquirirão competências, no que diz respeito a marketing, e estarão envolvidos na gestão de uma loja ou banca e na vender de produtos.

O modelo, foi testado no que diz respeito ao valor social, com pessoas que usam os serviços. Algumas das geleias foram testadas em lojas da comunidade, tendo recebido feedback muito positivo. Está a ser analisada a possibilidade de vir a ter um espaço físico ou de vender os produtos online.

A venda a retalho permite que uma empresa crie um ambiente único para se relacionar com os clientes e despertar interesse, através da exposição ao consumidor. As lojas móveis são, muitas vezes, usadas por comerciantes para venda de produtos sazonais, tais como presentes e árvores de Natal ou fogo-de-artifício, em instalações temporariamente disponíveis.

Abrem, geralmente, entre três dias a três meses em locais onde há muitos transeuntes. São utilizadas para lançar e testar novos produtos, consciencializar e analisar ideias.

Está a ser desenvolvida uma análise de custo/benefício, como estratégia de risco. Contudo, devido a outras prioridades, os colaboradores da Bells Piece envolvidos no negócio têm-se visto impossibilitados de o desenvolver, em virtude dos tempos que correm. A falta de fontes de financiamento adequadas também estão a ontribuir para o não progresso destes modelos de negócio. Algumas possibilidades incluem encontrar um investidor ou desenvolver uma estratégia de crowdfunding no sentido de envolver a comunidade local.

Obstáculos/dificuldades encontrados

- Falta de financiamento/dificuldade em dar origem a fundos adequados.
- Recursos de pessoal.

Empresas envolvidas e seu papel em/ou assistência ao projeto

- Serviços LCD e outros departamentos a trabalhar em conjunto em momentos de pré-arranque para fazer estudo de mercado, desenhar planos de negócio de topo, fazer análises de custo/benefício e estratégia de risco.

Sinergias desenvolvidas

- Participação no seminário nacional. Trabalho em rede com outras empresas e participação em reuniões e apresentações sobre o setor.

Possibilidade de replicabilidade

- Os utilizadores do serviço da Bells Piece estão a produzir com êxito molhos e geleias de frutas que vendem às famílias e em barracas do mercado local. Isto pode ser replicado e expandido se a marca e o marketing produzirem efeitos, bem como se for ao encontro dos requisitos legais de venda de produtos comestíveis.

Conclusões principais da fase-piloto

- **Pessoas com deficiência podem envolver-se, no arranque de uma empresa social, através de apoio.** Os utilizadores deste serviço já estão envolvidos no cultivo de frutos e vegetais e na produção de geleias e compostos de frutas. O pessoal da Leonard Cheshire Disability está a trabalhar na estruturação do negócio, mas incluirá os utilizadores do serviço no processo de marketing e de divulgação da marca dos produtos, uma vez assegurado o financiamento.
- **É difícil iniciar um negócio social sem estar totalmente focado nele.** Logo que o financiamento tenha sido assegurado, a empresa pode começar a vender dois ou três produtos, no sentido de testar a marca e a procura dos produtos, então expandir-se-á consoante o aumento do número de clientes.

Derbyshire Community Support Service (Serviço de Apoio à Comunidade do Derbyshire)

A segunda empresa social baseia-se noutro serviço LCD. O Derbyshire Community Support Service apoia deficientes para que vivam de modo autónomo nas suas próprias casas, ajudando com cuidados pessoais, em casa, mas também com compromissos externos e na gestão orçamental.

O gestor deste serviço pretende abrir uma loja social, que no futuro partirá dos seus colaboradores, pessoas com deficiência e voluntários. Os lucros serão aplicados no serviço. Este negócio social aguarda por que o gestor encontre as instalações adequadas.

Foi concebido um esboço do plano de negócios salientando todas as tarefas a que é necessário dar resposta , tais como modelo de negócio, plano financeiro , estratégias de marketing e de governance. Foi realizado um estudo de mercado e visitaram-se duas lojas sociais da LCD que se encontram a trabalhar com êxito há alguns anos. Ambas são geridas por voluntários (algumas são pessoas com deficiência) e geram uma quantidade considerável de lucros que é reinvestido nas lojas e no lar de acolhimento LCD.

Torna-se claro em ambos os casos que não há falta de esforços e que há desejo de arrancar com estes negócios sociais, no sentido de que pessoas com deficiência beneficiem do serviço, criando oportunidades de emprego e lucros convertidos em serviços. Contudo, o tempo e o financiamento estão a atrasar o progresso.

Obstáculos/dificuldades encontradas

- Encontrar instalações adequadas.
- Recursos humanos.

Empresas envolvidas e seu papel em/ou assistência ao projeto

- Serviços LCD e outros departamentos a trabalhar em conjunto em momentos de pré-arranque.

Sinergias desenvolvidas

- Visitar lojas sociais existentes para fins de estudo de mercado e ideias de planeamento do negócio.

Possibilidade de repetição

- As lojas sociais existentes têm muito sucesso nas suas localidades. A dificuldade para a empresa Derbyshire é encontrar instalações adequadas que tenha um interesse social no apoio a pessoas com deficiência.

Conclusões principais da fase-piloto

- **Pessoas com deficiência podem envolver-se, no arranque de uma empresa social, com apoio.** Pessoas com deficiência/voluntários envolver-se-ão, logo que tenham sido encontradas instalações adequadas em Derbyshire.
- **É difícil iniciar um negócio social sem que se esteja totalmente focado no seu desenvolvimento.** Quando forem localizadas instalações adequadas pela empresa Derbyshire, a equipa será capaz de se concentrar no plano de negócios e de encontrar pessoas com deficiência, voluntários adequados para gerir a loja e produtos de origem para vender.

4. Conclusões e Lições Aprendidas

Houve um tempo em que as questões económicas e sociais eram vistas em separado. A economia produzia riqueza, a sociedade gastava dinheiro. Na economia do século XXI isto já não é verdade. Setores como a saúde, serviços sociais e educação têm tendência para crescer, bem como para criar emprego, enquanto outras indústrias se estão a contrair.

Diogo Vasconcelos (1968 – 2011),
Diretor Sénior e Distinto Investigador do Grupo
Cisco de Soluções Empresariais na Internet

Definição & conceitos

- Demorou a que os conceitos de negócio social e inovação social, assunto principal do projeto, fossem assimilados. Nos diferentes países, as instituições que lidam com conceitos como inovação social, empreendedorismo social têm diferentes perspetivas, dependendo do seu contexto, da investigação e dos casos. Estas diferenças eram mais evidentes entre universidades/centros de investigação e incubadoras de negócios sociais/organizações sociais.
- Tendo em conta que os projetos-piloto visavam a empregabilidade de grupos vulneráveis, houve uma discussão inicial entre os parceiros sobre a definição destes grupos, porque não era uma definição exata e clara.
- Há uma falta de consciência generalizada e de acesso à informação respeitante a negócios sociais.
- Existem diferenças no enquadramento legal e jurídico da economia social e negócios sociais para cada parceiro, mas isto não invalidou a fase Action Tank, ou seja, da experimentação social.

Modelos de negócio

- Os estudos de caso que foram identificados na primeira parte do projeto serviram de inspiração para os parceiros, mas ainda assim existem poucos casos o que acabou por ter influência nos quatro parceiros. Quando precisaram de saber que tipo de soluções e metodologias funcionavam, existia pouca diversidade de exemplos e houve uma tendência para usar essas soluções.

Envolvimento das partes interessadas

- Cada parceiro teve de envolver as suas partes interessadas, de discutir estes novos modelos e de desenvolver o projeto em conjunto, o que não foi uma tarefa fácil, pois tinha de se celebrar um acordo sobre o modelo que seria utilizado nos projetos-piloto.
- Um envolvimento forte das partes interessadas para estabelecer parcerias necessárias à criação conjunta revelou-se muito importante na transformação da ideia em projeto-piloto.
- Criar sinergias para otimizar a falta de recursos constitui um elemento-chave se quisermos que os grupos vulneráveis participem no empreendedorismo social, estabelecendo ligações entre entidades que trabalham com empreendedorismo social e os que trabalham com grupos vulneráveis.

Lições principais

- Existiu dificuldade em lançar a fase *action tank*, nomeadamente:
    - Sair da ideia «no papel» para a implementação do plano de ação;
    - Ter aprovação interna da organização para realizar o projeto-piloto;
    - Financiar o projeto-piloto (tendo em consideração o contexto social e económico);
    - Recursos humanos (insuficientes, falta de tempo, alterações internas);
    - Após a incubação qual é o modelo de negócio ideal a escolher e a implementar?;
    - A fragilidade dos empreendedores, sendo de grupos vulneráveis, justifica uma necessidade de acompanhamento durante o processo.
- A experiência comum aos parceiros foi a de que os grupos e comunidades vulneráveis enfrentam barreiras quanto à integração social e empresarial em virtude da falta de competências educativas, de mercado de trabalho e à falta de emprego.
- O negócio social, inclusivo e o empreendedorismo social não resolvem todos os problemas sociais, mas podem ajudar a minimizá-los.
- Ter menos recursos (financeiros e humanos) aumenta a criatividade e faz com que as organizações procurem ideias empresariais ligadas à sua atividade principal.
- Os parceiros usaram este projeto para criar iniciativas de negócio sociais sustentáveis e que tenham continuidade depois do projeto.
- Ajudar pessoas com iniciativas empresariais sociais, via intelectual (através da educação e formação de competências) ou prática, revela-se fundamental para a redução da pobreza. Obviamente, como para qualquer outro empreendedor, é preciso ter acesso a capital para iniciar o negócio. O negócio social requer conhecimento empresarial e coragem. É mais arriscado do que um projeto de desenvolvimento. Conseguir arranjar capital em tempo útil é difícil. Será muito mais duro «lá fora». Existem falhas também. Mas, mesmo com os erros, as pessoas desenvolvem novas competências e alguns empreendedores mais obstinados insistem até alcançarem o êxito. Na Europa, especialmente nos países do sul, não é habitual arriscar, ao contrário de outros países que apelidam de «pessoas experimentadas» aquelas que contam com diversas tentativas de negócio, ainda que algumas delas sem sucesso. Iniciar e gerir um negócio requer diferentes tipos de competências. O financiamento para negócios sociais deve procurar outro tipo de soluções para apoiar a mediação entre oferta e procura.
- Os parceiros verificaram que o projeto Social Business in Progress fomentou uma mudança de mentalidade nas organizações.

Estratégia a seguir para futuros empreendedores

A informação sobre negócio social para as recomendações verificou-se durante o período do projeto, através de seminários e fóruns, onde os parceiros juntaram pessoas, reuniram grupos entre especialistas em empreendedorismo, gestores, informação, comunicação, advogados e políticos.

Existe uma energia renovada para promover o acesso ao empreendedorismo social. De modo a rentabilizar esta dinâmica a parceria propõe as seguintes ações para um futuro próximo.

Informação

Para compreender o conceito de negócio social e identificar as partes interessadas de economia social é necessário investir em conhecimento. Quando as entidades começam a trabalhar neste conceito, necessitam de tempo para o dominar.

Educação

A formação em negócio social deveria ser reforçada em centros de formação, escolas e universidades. Os empreendedores sociais precisam de desenvolver as capacidades necessárias para assegurar que o negócio progrida e seja bem gerido. Na fase de arranque é muito importante ter acesso a programas específicos de formação e de apoio ao desenvolvimento de iniciativas empresariais. É ainda necessário prestar atenção especial ao desenvolvimento de programas que desenvolvam competências de investimento e gestão[17].

Mobilização de Recursos

É necessário mobilizar recursos para assegurar que as pessoas que querem criar uma empresa tenham os fundos necessários para a implementar; os recursos deveriam estar disponíveis para que cada um dos países para cumprisse os seus planos. Os parceiros e financiadores precisam de se aproximar para tentar conciliar os compromissos financeiros com as necessidades do país.

---

[17]Foi sublinhado um ponto particular na fase Action Tank e que se relaciona com a forte necessidade dos parceiros em beneficiarem de ferramentas pedagógicas nos conceitos sobre negócio social e empreendedorismo social, visto o enquadramento legal e económico ainda não estar amadurecido, não permitindo compreender objetivamente a evolução e a transformação das diversas entidades parceiras do projeto, isto é, como podem potencialmente transformar a sua fonte de receita, de que modo está a mudar o conceito de modelo de negócios.

É uma realidade, uma empresa não pode funcionar sem apoio financeiro; constituindo uma prioridade para as empresas sociais melhor acesso ao capital quer para o arranque, quer para o crescimento. Os países da parceria sentiram esta falta de apoio. Deve investir-se em medidas práticas para promover o acesso ao financiamento dirigido a empresas sociais[18].

Sabendo que existe uma enorme crise financeira que afeta os fluxos de capitais, especialmente para as PME's, as empresas sociais também foram apanhadas neste problema de liquidez.

Financiamento do setor social

O acesso adequado ao capital é crucial para organizações que funcionam no setor social. O setor necessita de organizações saudáveis para gerar correntes de retorno sustentáveis juntamente com o seu impacto social, no sentido de fornecer serviços eficientes aos seus beneficiários. No entanto, além dos desafios que outras organizações enfrentam quando concorrem ao financiamento, existem desafios específicos para as organizações do setor social.

Existe necessidade de medir o impacto social de forma significativa para informação credível à tomada de decisão operacionais, aumentar o impacto social e fornecer uma avaliação quantitativa aos potenciais financiadores. Dado o facto de a maioria das organizações sociais trabalharem para reduzir a procura de serviços sociais, as suas intervenções não geram necessariamente receitas mas, em vez disso, precisam de ter em consideração, no seu modelo de negócio, a redução de custos a longo prazo para o Estado. Isto pode ser alcançado ajudando a reduzir o número de pessoas necessitadas de apoio social – sejam sem-abrigo, desempregados ou de outra área social.

Da mesma forma que nos anos 60 e 70, um novo veículo de investimento – capital de risco – começou a estar disponível para empreendedores, atraindo capital de investidores institucionais e que hoje é parte essencial de muitas economias, o financiamento a organizações sociais deve ser adaptado às suas necessidades específicas.

---

[18]O microcrédito e os instrumentos de empréstimo, por exemplo, foram elementos-chave para os empreendedores sociais desenvolverem as suas atividades. Muitos bancos lançaram programas dedicados e apoio específico a estes bons modelos.

Uma empresa social é um operador na economia social, cujo objetivo principal se centra mais em ter impacto social do que em gerar receitas para os seus donos ou acionistas. Funciona fornecendo bens e serviços para o mercado de um modo empreendedor e inovador e utiliza as suas receitas primordialmente para atingir objetivos sociais. É gerida de uma forma clara e responsável e, em particular, envolve colaboradores e partes interessadas abrangidos pelas suas atividades comerciais.

Neste projeto aprendemos que os parceiros não são diferentes de outras organizações sociais. No sentido de os apoiar a prosseguir a sua missão social de modo efetivo, pensamos que devem ser preenchidas as seguintes condições:

- Fontes potenciais de capital deveriam estar cientes de que o investimento precisa de ser alocado para cobrir gastos gerais e outros custos estruturais. Há uma tendência por parte dos fornecedores de garantias e de outros patrocinadores em colocar o seu dinheiro em custos de intervenção sem compreenderem que o potencial total das organizações sociais será apenas desbloqueado se houver capital adequado para libertar fundos para as pessoas certas e conseguir que os requisitos de capital funcionem com eficiência.
- As organizações sociais precisam de fundos de capital para que possam construir quadros de medição de impacto sólidos. Felizmente isto vai ajudar as organizações sociais a repensar a sua teoria de mudança, sustentá-las nos seus modelos de negócio, bem como criar um modelo de intervenção baseado na evidência de que se tornará mais atrativo para o investimento num ambiente baseado em resultados.
- Investidores socialmente preocupados devem tornar o capital disponível para organizações em diferentes momentos de desenvolvimento: desde (1) organizações de caridade que necessitam de preparar as suas organizações para mais investimento, até (2) empresas sociais concorrendo a contratos com requisitos específicos e (3) grandes organizações sociais que precisam de capital para expandir o seu alcance e impacto. Cada estádio requer tipos específicos de fundos que precisam de estar disponíveis se pretendemos construir uma infraestrutura adequada para as organizações concorrentes ao financiamento.
- Os governos e autoridades regionais deviam comprometer-se com os investidores, desde o princípio em assegurar que os enquadramentos contratuais, fiscais e legais são apresentados de forma a desbloquear o investimento como se faz para outros meios financeiros (capital de risco, por exemplo), reduzindo as barreiras ao investimento social e aumentando os incentivos certos para fazê-lo.
- Os financiadores devem proteger a criação de um mercado intermediário eficiente que, espera-se, venha a permitir o desenvolvimento do mercado de investimento social. Por isso, fornecedores tradicionais de financiamento para o setor social – governos, fundações, indivíduos com elevado património líquido – podem canalizar uma parte dos seus fundos para a construção de um mercado intermediário que ajude a desenvolver mecanismos e produtos que vão ao encontro das necessidades dos investidores e organizações sociais. Os intermediários irão desempenhar um papel crucial na aproximação do setor social e os mercados de capital, ao construírem um melhor entendimento e inteligência de mercado no qual os investidores procuram por um investimento social em função das necessidades específicas/desafios que enfrentam as organizações sociais.

Legislação

Pode ser desenvolvida uma estrutura mais flexível para o Empreendedorismo Social.

Os conceitos de empresa social/negócio social/empreendedorismo social estão ainda numa fase de desenvolvimento na maioria dos países europeus, com um longo caminho ainda a percorrer e Portugal não é uma exceção neste campo.

Enquanto muito poucos duvidam de que estruturas legais mais flexíveis/híbridas precisam de ser criadas para disponibilizar respostas sociais inovadoras e proteger o imenso potencial da economia social, poucos países implementaram uma nova legislação, permitindo a criação de novas estruturas legais, mais adequadas aos objetivos do empreendedorismo social. Fica, no entanto, claro que tais novas estruturas híbridas legais (empresas sociais são conduzidas por impacto social, mas são «viradas para o negócio» e supostamente rentáveis e sustentáveis como qualquer outra empresa) são necessárias por várias razões. Uma delas é, sem dúvida, o acesso a fundos. Como qualquer outra empresa, uma empresa social precisa de fundos e as estruturas correntes disponíveis na maioria dos países europeus não são propriamente «amigas de financiamento».

A ausência de novas estruturas legais disponíveis para gerir empresas sociais é, de facto, capaz de causar constrangimentos no desenvolvimento da economia social e do mercado de investimento social.

Há, no entanto, alguns sinais de que as coisas estão em vias de mudar num futuro próximo e os legisladores parecem começar a compreender que as mudanças dramáticas na economia precisam de ser acompanhadas por um enquadramento legal que apoie, para o leque de organizações que operam dentro da economia social, pois torna-se cada vez mais evidente que as empresas sociais estão no seio do crescimento e podem gerar um impacto significativo na sociedade.

Neste contexto, a Iniciativa Social Business, lançada pela Comissão Europeia em 2011, criou uma forte Agenda para a mudança, abrindo o caminho para o desenvolvimento de ecossistemas para a empresa social em todos os países europeus e para fazer uma melhor utilização de fundos estruturais e outras fontes de apoio. Em março de 2013, o Parlamento Português aprovou um quadro legal para a economia social (a «Lei de Economia Social») que pretende construir um ambiente favorável para apoiar o trabalho de instituições sociais e de outras organizações que procuram ter um impacto social positivo.

Este novo enquadramento legal define os diferentes tipos de entidades que abrangem a economia social em Portugal, estabelece as diretivas que diferenciam as organizações de economia social, identifica associações setoriais e estruturas organizacionais que são ou podem ser implantadas para apoiar o setor e descreve a relação que deve ser estabelecida entre organizações sociais, seus utilizadores e o Estado. Contudo, esta lei não estabelece especificamente uma nova estrutura legal que permita a criação de verdadeiras empresas sociais. Embora a versão inicial do projeto-lei incluísse empresas sociais na lista de organizações pertencentes à economia social e ao sector terciário, durante os debates parlamentares a ideia foi abandonada.
O Governo Português está agora a preparar uma revisão profunda de toda a legislação aplicável à economia social, imposta pela Lei da Economia Social, mas o enquadramento legal respeitante ao desenvolvimento de empresa social baseia-se ainda nas organizações de caridade/organizações sem fins lucrativos, como associações, fundações e cooperativas, com todas as limitações que este tipo de entidades têm, no que diz respeito à participação de investidores sociais e ao acesso a financiamentos.

A boa notícia é que, mesmo sem um contexto legal amigável, o negócio social começa a emergir na maioria dos países da Europa - e Portugal não é exceção - e isso acabará por demonstrar aos legisladores o valor de mercado do investimento social, quer em termos sociais quer em termos económicos, abrindo o caminho para a criação de um novo quadro legal e um novo paradigma na economia social.

O RU sublinhou a Lei de Serviços Públicos (Valor Social) que entrou em vigor em janeiro de 2013 e significa que entidades públicas podem agora requerer valor social em práticas de adjudicação na fase de pré-contrato para contratos de serviço público. Os comissários deverão ter que considerar os benefícios sociais e ambientais bem como a eficiência financeira.

A Lei deveria criar um nível de concorrência mais equitativo, uma vez que as empresas sociais e as instituições de caridade foram, muitas vezes, afastadas dos mercados de serviço público por grandes fornecedores privados.

Porém, peritos na área das empresas social acreditam que as seguintes recomendações poderiam ser incluídas para fortalecer a Lei:

- As entidades públicas deveriam ser obrigadas a incluir valor social nos seus critérios/políticas de adjudicação/contratação, ainda, prestar contas de como isto é gerado (e não apenas considerar a sua inclusão)
- Além de ser aplicar aos serviços, a Lei deveria ser extensiva à compra de bens e serviços e gestão de capitais.
- Os contratos de serviços públicos deveriam ser suficientemente pequenos para possibilitar às pequenas organizações candidatarem-se aos mesmos.
- Deveria definir-se uma entidade independente para escrutinar as decisões contratuais e evitar a concorrência desleal.
- A contratação por parte do setor público deveria ser mais transparente para minorar o aproveitamento excessivo e promover parcerias mais efetivas, em que todos os parceiros estão motivados para encontrar soluções eficazes.

Além disso, os órgãos das empresas sociais acreditam que deveria existir a participação de um especialista para apoiar as pessoas no desenvolvimento dos seus planos empresariais e no acesso a financiamentos de arranque.

Parcerias alargadas, Redes de Trabalho e ligações a Iniciativas Europeias

Deverão ser envolvidos novos parceiros de modo a apoiar os países em vários aspetos, a desenvolver o empreendedorismo social. Uma abordagem promissora é a de fortalecer as instituições aos níveis regional e nacional na implementação do negócio social. A capacidade de articular resultados e identificar lacunas será crítica para mobilizar recursos.

Para atingir objetivos concretos, é necessário criar sinergias com entidades especializadas em economia social ou empreendedorismo social. Os projetos-piloto realizados mostram os benefícios das relações de parceria desenvolvidas com as universidades e com outras entidades chave[19]. A criação de sinergias é totalmente necessária ao empreendedorismo social para otimizar a falta de recursos, no entanto, não é tarefa fácil compreender como criá-las (ou mantê-las), nem perceber quem deverá ser chamado a participar. As entidades do terceiro setor podem desempenhar um papel importante quando é requerida a participação de grupos vulneráveis.

Novas iniciativas têm vindo a contribuir para a estratégia de disseminação, tal como o Programa PROGRESS e outras iniciativas europeias com fortes possibilidades de estabelecer ligações ao nível operacional, de modo a maximizar as sinergias entre os projetos em curso. Trabalhar em parcerias alargadas e com redes é fundamental, para a maximização de novas soluções numa escala mais ampla.

[19]Não tão boa como se esperava, em alguns casos

5. Anexos

Conclusões Polónia

Os principais obstáculos ao desenvolvimento da economia social na Polónia são a falta de sensibilização para o tema dos negócios sociais, o difícil acesso a informação sobre o tema, a falta de cooperação entre os setores privado, público e social e, em simultâneo, uma complicada situação legal e dificuldades de financiamento para iniciativas de empreendedorismo social.

Procesy Inwestycyjne e negócios sociais

A Procesy Inwestycyjne Sp. z.o.o. é uma empresa fundada em 2003, focada no fomento da competitividade das empresas, na promoção dos princípios do desenvolvimento sustentável, no aumento da eficiência energética e na adequada utilização dos recursos naturais na economia.

Os objetivos da Procesy são atingidos através de campanhas, conferências e seminários, bem como de análises efetuadas para entidades empresariais, administração pública e governos locais. A empresa segue a sua declaração de não-dividendos, única para empresas comerciais no mercado polaco: os dividendos da empresa não são distribuídos entre os acionistas, são aplicados na implementação das tarefas acima mencionadas.

Os projetos executados pela Procesy são apoiados pelo Ministério da Economia, Ministério do Ambiente, Ministério de Desenvolvimento Regional e Ministério da Ciência e Ensino Superior. Os projetos elaborados pela empresa caracterizam-se pela participação de peritos polacos proeminentes e internacionais, representantes do governo, do parlamento, de instituições científicas e organizações não-governamentais de renome.

A capacidade de cobrir tantos tópicos e áreas diferentes e cooperar com peritos e entidades tão relevantes conduziu à conclusão de que a Procesy pode utilizar o seu conhecimento e rede de contactos na criação de ideias para negócios sociais que conduzam à inclusão no mercado de trabalho e à melhoria dos padrões de vida de dois grupos socialmente excluídos: os desempregados de longa duração e os profissionais reformados, com foco em engenheiros reformados do setor da energia. Após alguns contratempos nas nossas ideias iniciais, procurámos outras oportunidades e decidimos criar uma parceria com a Universidade de Tecnologia de Varsóvia, com a ETA Associação para Eficiência Energética e a Associação de Estudantes de Engenharia Civil e, em conjunto, desenvolver a ideia de uma empresa social designada "Construir para o Futuro".

IDEIAS INICIAIS PARA NEGÓCIOS SOCIAIS

Após uma investigação cuidadosa e discussões com os nossos parceiros e peritos, a Procesy reuniu algumas ideias para a criação de uma empresa social na área em que a empresa tem uma vasta experiência – o sector energético.

Inventário da rede energética

- **Ideia**: criar grupos de engenheiros eletrotécnicos reformados (com baixas pensões de reforma), com jovens desempregados e envolver estas equipas num processo de inventariação da rede energética.
- **Ação**: os engenheiros eletrotécnicos reformados, com reformas insuficientes, irão partilhar o seu conhecimento, analisarão os dados recolhidos pelos desempregados que terão formação nesta área de trabalho e prepararão um inventário com a identificação das zonas vulneráveis da rede energética.
- **Benefícios**: a empresa de energia terá acesso a um inventário das zonas vulneráveis da rede energética; os engenheiros reformados com pensões baixas aumentarão o seu rendimento e terão o sentimento de «inclusão»; os jovens desempregados estarão a adquirir novas competências a partir da experiência dos engenheiros reformados e, ao mesmo tempo, a obter um rendimento.

Venda de gás GPL

- **Ideia**: venda porta-a-porta de garrafas de gás efetuada por vendedores (desempregados de longa duração) em áreas rurais/ casas de campo, especialmente em zonas de difícil acesso.
- **Ação**: a empresa de gás prestará formação aos desempregados (poderá também contratar profissionais reformados como formadores).
- **Benefícios**: os desempregados terão acesso a um emprego e ganharão competências, a empresa conseguirá vender o seu produto em áreas remotas.

Desenvolvimento e conclusões:

O desenvolvimento das nossas ideias e a transformação de cada ideia numa empresa seria impossível sem o envolvimento dos nossos parceiros – grandes empresas do setor da energia e do gás. Organizámos um seminário cujo objetivo principal foi sensibilizar os nossos parceiros e outras partes interessadas para o tema dos negócios sociais. Organizámos uma série de encontros com decisores de algumas empresas. As nossas ideias receberam uma aprovação inicial, mas durante os encontros tornou-se evidente que o tema dos negócios sociais é praticamente desconhecido da opinião pública polaca e foi, frequentemente, confundida com caridade.

Outro fator impeditivo foi a natureza das empresas dos nossos parceiros: grandes entidades, cruciais para a segurança energética da Polónia e, portanto, com fortes ligações ao governo Polaco, são dirigidas por administrações designadas politicamente. Esta situação cria obstáculos no processo de tomada de decisão – os administradores receiam um compromisso a longo prazo que é crítico para o sucesso da concretização das nossas ideias e não quiseram tomar decisões que pudessem afetar as suas carreiras, especialmente durante a crise económica, que afeta mesmo os maiores e mais fortes players do mercado. Pela mesma razão também receiam envolver-se em projetos que não estejam diretamente ligados ao seu negócio.

Como não existe um enquadramento legal para os negócios sociais (a Lei de Economia Social ainda não foi aprovada na Polónia) e as empresas sociais existem dentro do mesmo enquadramento que as outras empresas, o setor privado não tem incentivos para se envolver em negócios sociais (por exemplo, isenção de impostos).

Sem envolvimento financeiro e profissional dos nossos parceiros foi impossível implementar as ideias iniciais.

As lições que aprendemos:

- A falta de informação conduz a uma confusão entre negócios sociais e caridade: o setor privado polaco, que poderia ser um grande facilitador do empreendedorismo social, não está sensibilizado, nem tem conhecimento do conceito; grandes empresas, conhecidas pela sua atuação em termos de responsabilidade social corporativa e consciência social preferem usar o dinheiro em formas tradicionais de caridade.
- A Polónia ainda não tem uma Lei para a Economia Social. São aplicadas as mesmas regras às empresas tradicionais e sociais – para criar uma empresa, aplicam-se as mesmas condições e o cumprimento dos mesmos requisitos, sem ter em conta o modelo da empresa. Isto coloca as pessoas socialmente excluídas em pior posição, pois têm falta de capacidades e de experiência para lidar com obstáculos burocráticos. Também desencoraja potenciais partes interessadas (o setor privado) a envolverem-se em parcerias na Economia Social, porque têm falta de incentivos, como a isenção de formulários ou impostos desenhados para os empreendedores sociais, fácil acesso a fundos e instituições que forneçam orientação e aconselhamento.
- Acreditamos que uma política governamental adequada, com campanhas de informação, promovendo a empresa social como uma alternativa à caridade tradicional e apoio social em conjunto com alterações à lei existente (que deveria incluir implementação da Lei de Economia Social) pode criar um ambiente que potencie parcerias entre empresas tradicionais e sociais.

Nova Oportunidade

Como não pudemos prosseguir com as nossas ideias iniciais, procurámos outras possibilidades de negócio social. Decidimos iniciar uma cooperação com um parceiro de longa data, a ETA - Associação para Eficiência e Universidade Técnica de Varsóvia, Faculdade de Engenharia Civil. Criaram uma equipa de estudantes que, sob a supervisão de um auditor energético experiente, levará a cabo auditorias energéticas em edifícios na Polónia, o que resultará na obtenção de certificados energéticos para os mesmos edifícios. Os estudantes recrutados para o projeto são membros da Associação de Estudantes de Engenharia Civil. Ao desenvolverem esta atividade, a realização de auditorias energéticas, os estudantes, recebem por um lado algum rendimento, mas também formação profissional e experiência de trabalho, preparando-os, assim, para entrarem no mercado de trabalho.

O dinheiro ganho pela equipa de estudantes, sob a supervisão do auditor, será em parte para efetuar o pagamento aos estudantes e também parte para a Associação de Estudantes de Engenharia Civil que o utilizará para fins de formação profissional adicional dos estudantes, pagará as suas visitas de estudo e fornecerá apoio aos que tenham rendimentos muito baixos.
A ETA providenciará instalações e equipamento básico para este projeto.

Conclusões:

- Em toda a Europa os jovens são um dos grupos mais vulneráveis em risco de desemprego. Entram no mercado de trabalho sem as competências e experiências necessárias. Em tempo de crise o ensino universitário pode não ser suficiente para ter sucesso num mercado altamente competitivo.
- As universidades são os locais perfeitos para servir de incubadoras de empreendedorismo. Têm peritos, instalações e equipamento que possibilita aos estudantes obter competências adicionais e experiência.

- Os estudantes apoiados por peritos (professores, parceiros externos – companhias e ONGs) podem criar uma mão-de-obra competitiva – podem oferecer baixos preços pelo seu trabalho.
- O fácil acesso a peritos relevantes do seu campo de trabalho pode ajudá-los a reconhecer direções mais prometedoras para desenvolver e identificar vagas a serem preenchidas no mercado.
- O fluxo constante de estudantes fornece à empresa sustentabilidade e oportunidade para ajudar um grande número de pessoas ao longo do tempo.
- A parceria entre universidade, empresa e ONG pode ser o fator-chave para o sucesso deste projeto. Em conjunto podem oferecer.
    - Universidade: conhecimento académico (professores e um fluxo constante de mão-de-obra (estudantes);
    - ONG: conhecimento sobre acesso a diferentes fundos europeus/programas e experiência em utilizá-los;
    - Empresa: competências empresariais, conhecimento do mercado e rede de contactos profissionais.

A situação dos jovens na União Europeia é muito semelhante em cada Estado-Membro – com elevada percentagem de desemprego, falta de perspetivas e risco de exclusão – acreditamos seriamente que esta ideia, baseada numa parceria da universidade com o setor privado e social, será possível de replicar e até de ser aplicada a outras áreas.

Conclusões Portugal

Breve Contexto da APCC

A APCC – Associação de Paralisia Cerebral de Coimbra resultou do Núcleo Regional do Centro da Associação Portuguesa de Paralisia Cerebral (NRC-APPC). O NRC-APPC foi criado em 1975 por um grupo de pais e técnicos. Em 2005 foi-lhe atribuída a designação habitual.

A missão da APCC é promover a inclusão social de pessoas em situação de desvantagem, sobretudo dos que têm deficiência, assim como ser uma organização com impacto, nacional e internacionalmente, na habilitação e integração plena da pessoa com deficiência ou em situação de desvantagem.

O Centro de Reabilitação - CRPCC[20] - inaugurado em Setembro de 1977, começou na Rua Eça de Queirós, em Coimbra, com o objetivo de proceder à reabilitação de pessoas com Paralisia Cerebral, numa perspetiva preventiva. Hoje localizado no Vale das Flores, num edifício moderno, o seu trabalho tem por base equipas multidisciplinares que fornecem uma intervenção integrada, num trabalho que se faz em conjunto com a comunidade.

Em 1983, o Centro Regional da Segurança Social cedeu à APCC a Quinta da Conraria, uma propriedade agrícola próxima de Coimbra. Aí, continua o processo de reabilitação, através de Formação Pré-profissional, Formação, Atividades Ocupacionais e Desporto. A Quinta da Conraria é, também, constituída por uma Quinta Biológica, uma Quinta Aventura, um Centro Hípico e uma Quinta Pedagógica "O Caracol"; são exemplos de serviços abertos à comunidade, que visam promover a integração de pessoas em situação de desvantagem.

A APCC tem residências que oferecem apoio e cuidados pessoais. Está em fase de construção, em Coimbra, um novo centro destinado aos idosos, no qual pessoas com deficiência podem continuar a morar com os membros da família com mais idade.

Credibilidade e qualidade são marcas do trabalho desenvolvido pela APCC. Neste sentido, a APCC destaca os projetos nacionais e internacionais, que são considerados essenciais à inovação e ao desenvolvimento organizacional. A APCC é instituição certificada no nível II do processo de Excelência, no que diz respeito ao EQUASS.

---

[20]Centro de Reabilitação de Paralisia Cerebral de Coimbra

Conclusões

- Este projeto permitiu à APCC mapear o conhecimento, os serviços e os produtos que na própria organização podem contribuir para o desenvolvimento de outras fontes de financiamento, bem como contribuir para a criação de oportunidades de emprego para beneficiários e, provavelmente, respetivas famílias.
- Este trabalho potenciou a discussão na própria organização (Direção) sobre onde coexistiam diferentes perspetivas e sensibilidades relativas ao modo como a organização deverá dar continuidade à sua missão. Dialogaram sobre os novos modelos, para organizações sociais, que podem promover a independência em relação aos subsídios estatais a longo prazo e que lhes podem permitir continuar a missão de forma atualizada; inovadora ao criar novas soluções no alinhamento das expetativas das suas partes interessadas.
- No decorrer do desenvolvimento das ideias de negócio social, a APCC percebeu que existiam competências e recursos na própria organização, nomeadamente na Quinta da Conraria, e infraestruturas. Foi determinante o facto de a APCC ser uma entidade de formação certificada (o que permitiu aos envolvidos sentirem-se confiantes quanto à experimentação e à criação de diferentes modelos para promover mais oportunidades profissionais para os seus beneficiários e outros grupos vulneráveis).
- A resistência em relação às ideias a desenvolver no projeto foi um momento de reflecção na APCC. Historicamente, o trabalho da APCC começa no dia em que a criança com deficiência nasce até ao dia em que falece. Esta criança e a sua família são seguidas pela APCC durante toda a vida. Esta cultura está enraizada, pelo que este projeto levou a Direção a refletir sobre os benefícios de encorajar a independência nos clientes e familiares.
- A experimentação social aconteceu dentro da organização, o que levou a que se refletisse sobre como se poderia melhorar a sua atividade e mudou a mentalidade da equipa envolvida. Hoje, a equipa está mais consciente da oportunidade de trabalho, pelo que o progresso pode ser alcançado. Questionou-se sobre como pode melhorar a própria atividade, como poderia criar mais oportunidades para as pessoas com deficiência que frequentam os serviços. Contudo, todas estas mudanças demoram o seu tempo. Demorou tempo a consciencializar, a preparar a equipa, a aprender com os estudos de caso portugueses e europeus, a desenvolver o plano de negócios e, mais importante, a contactar e conquistar o interesse das partes interessadas.

- No que diz respeito ao projeto «Cuidadores», foram dados passos importantes que tiveram impacto no desenvolvimento dos trabalhos, não apenas porque se envolveram diferentes equipas da instituição, mas também entidades externas, nomeadamente, a ANQEP (Agência Nacional para a Qualificação e Ensino Profissional). A ANQEP é a entidade responsável pela aprovação do referencial de competências dos Cuidadores, mas uma vez que se trata de uma Agência Nacional externa à APCC tem o seu próprio timming em relação aos procedimentos e aprovação do novo referencial criado. Chamar à instituição os cuidadores informais, com o objetivo de os desafiar a participar no projeto e a entrar no mercado de trabalho depois de tantos anos em casa, demorou mais do que o esperado.
- Apesar de a APCC ter diversos recursos e competências, estes focam-se na ação social e na formação. Para trabalhar enquanto incubadora, são necessários outros conhecimentos e competências. As organizações do terceiro sector necessitam de atrair pessoas de outras áreas que entendam a missão social, mas que também possam trazer o melhor do sector dos negócios, devido a competências empreendedoras.
- A APCC acredita que o negócio social pode ser uma oportunidade para pessoas em situação de desvantagem e uma solução para o contexto socioeconómico atual.
- Portugal precisa de refletir sobre a nomenclatura «IPSS», que inclui a designação «sem fins lucrativos» e, por isso, pode levantar questões em termos de negócio social, logo, pode ser inadequada tendo em vista os desafios e contextos que lhe estão associados. Em Portugal, não há consenso quanto ao conceito de Economia Social. Embora a lei exista (30/2013, 18 de Maio) não é clara. Apesar disso, a APCC decidiu ser incubadora do projeto, sobretudo pelos seguintes motivos: não existe uma legislação para negócio social e seria muito difícil criar um negócio social que fosse autónomo desde o início. Foi muito difícil encontrar apoio financeiro devido à crise económica e social, o que motivou a APCC a candidatar-se ao prémio BPI[21] Capacitar. Espera receber o financiamento no sentido de garantir os primeiros três anos do negócio e que, depois, seja sustentável.

---

[21]O Banco Português de Investimento, como parte da sua política de responsabilidade social, tem como objetivo apoiar financeiramente, através do BPI Capacitar, projetos que promovam e melhorem a qualidade de vida e a integração social de pessoas com deficiência ou com invalidez permanente em Portugal.

www.bancobpi.pt

Conclusões Espanha

- O teletrabalho e/ou setor educativo podem ser bons modelos para promover o empreendedorismo social entre os grupos vulneráveis ou entre a população de áreas remotas (replicabilidade).
- É necessário criar sinergias para desenvolver o modelo de empreendedorismo social junto de grupos vulneráveis. Esta questão tem de ser melhor investigada.
- Nem toda a gente é capaz de criar o seu próprio negócio. Ainda é mais complicado para as pessoas de grupos vulneráveis.
- Em que medida as políticas europeias promovem o empreendedorismo e beneficiam os grupos vulneráveis?
- Nem todas as entidades do terceiro setor podem reinventar-se como empresa, para serem sustentáveis.

IVAS, 'Social Business in Progress' e Inovação Social

Para que as conclusões sejam compreendidas é necessário explicar previamente o contexto em que o projeto foi desenvolvido em Espanha:

- A IVAS é uma entidade pública que pertence ao Ministério Regional de Valência para o Bem-Estar Social com competências para trabalhar em qualquer área de ação social com pessoas em risco de exclusão. A IVAS tem conhecimento e capacidade para entender pessoas com deficiência e pessoas em risco de exclusão social. A IVAS desenvolveu muitos projetos relacionados com a mediação laboral, mas nenhum de empreendedorismo social, ação que não está entre as prioridades da entidade.
- Os recursos da IVAS são aplicados a pessoas com deficiência (residências, centros ocupacionais e centros de emprego especiais).
- A IVAS desenvolveu este projeto em Valência (a terceira maior cidade de Espanha). Valência tem bastantes recursos relacionados com empreendedorismo, mas apenas um especializado em grupos vulneráveis (Grupo Once – Fundosa Consulting[22] para pessoas portadoras de deficiência).
- Finalmente, a inovação social, como macro conceito, é ainda desconhecido nesta cidade (e na Região de Valência).

---

[22]De acordo com a Lei 5/11 sobre Economia Social: a ONCE é uma Corporação Legal Pública de natureza social que desempenha funções em toda a Espanha delegada pela Administração Pública, sob o Protetorado do Estado e que, para o financiamento dos seus objetivos sociais, tem um determinado número de autorizações públicas na área do jogo.

CASOS PILOTO DESENVOLVIDOS EM ESPANHA

Primeiro caso: MonBuk

O projeto Monbuk começou a sua vida dentro da associação Afenmva. A Afenmva é uma associação de cuidados a deficientes que tem o objetivo de melhorar a qualidade de vida dos membros da sua associação (deficientes com graves). A integração laboral está incluída nos seus principais objetivos.

Até ao início da crise, os recursos financeiros da Afenmva provinham de duas fontes diferentes: quotas pagas pelas famílias e fundos regionais. Estes últimos visavam dar, principalmente, formação a pessoas com deficiência em design gráfico.

Alguns membros da direção da Afenmva acreditavam que o conhecimento adquirido pelas pessoas portadoras de deficiência e as marcas registadas por eles desenvolvidas (algumas delas ganharam prémios e reconhecimentos) podiam ser usados para transformar os recursos da associação numa empresa privada, no sentido de vender produtos (livros, toalhas de mesa...) no mercado comercial.

Para mais informação, o projeto encontra-se descrito na Parte I do manual.

Segundo caso: Nieves

Nieves é uma mulher portadora de deficiência de 45 anos que veio à IVAS pedir apoio para estabelecer o seu próprio negócio de catering. Há um ano que tinha deixado de trabalhar como assistente administrativa.

A IVAS considerou que Nieves preenchia os objetivos do Social Business in Progress e que através deste a poderia apoiar a iniciar o seu negócio.

O plano empresarial era completamente desenvolvido com o aconselhamento da Câmara de Comércio. No início de 2013, a Nieves e a IVAS iniciaram a procura da melhor forma de financiar o projeto (eram necessários aproximadamente 30.000€).

Conclusions

- **Conceito de empreendedorismo Social para a IVAS**
  O significado do conceito de empreendedorismo social para IVAS difere do puro conceito de empreendedorismo social. A IVAS está disposta a promover o empreendedorismo social quando estiver focado na integração profissional de pessoas vulneráveis. Para a IVAS a integração de grupos vulneráveis é considerado suficiente para o designar de empreendedorismo social.
- **Sobre as partes interessadas-chave para o empreendedorismo social**
  A IVAS não é uma entidade perita em empreendedorismo social. Para compreender o conceito e identificar as partes interessadas em economia social, demorou mais tempo do que o esperado.

- Para atingir os objetivos, foi imprescindível criar sinergias com entidades especializadas em economia social ou empreendedorismo social. Tem-se revelado muito boa a relação estabelecida com a Universidade de Valência (IUDESCOOP), mas não tão boa com outras entidades-chave. A criação de sinergias é totalmente necessária em empreendedorismo social para otimizar a falta de recursos, mas compreender como criá-las (ou mantê-las) e com quem, não é fácil.
- Estas sinergias são compreendidas como fatores-chave quando se pretende a participação de grupos vulneráveis no empreendedorismo social. Peritos em empreendedorismo social podem ter dificuldades em entrar em contacto com grupos vulneráveis, o resultado é que os grupos vulneráveis são excluídos dos processos de empreendedorismo social. Entidades como a IVAS podem desempenhar um papel importante quando é necessária a participação de grupos vulneráveis.

A partir do primeiro caso: MonBuk

1ª Fase: Associação Afenmva

- É distinto oferecer serviços ou produtos enquanto organização do setor social financiada por fundos públicos ou como empresa privada. Nem todas as empresas do setor social podem reinventar-se, no sentido de competir no mercado de trabalho. Algumas vezes isto deve-se ao facto de que entrar no mercado de trabalho não faz parte da sua missão. Noutras ocasiões, simplesmente não possuem as competências-chave (normas de mercado, organização e estrutura internas...) para serem competitivas.
- No caso da Afenmva podiaparecer que o objetivo de inserção laboral é apenas uma razão para receber fundos públicos. Além disso, se pessoas portadoras de deficiência se tornam trabalhadoras, os pais têm receio de perder os seus benefícios sociais. Por isso, a integração laboral, em demasiados casos, não é compreendida como parte da vida das pessoas portadoras de deficiência.

2ª Fase: Projeto MonBuk

- O projeto Monbuk tem tido muitas dificuldades em desenhar o plano de negócio e determinar o produto final. Tornar-se um projeto completamente independente da Afenmva foi uma tarefa difícil e levou muito tempo. Em determinados momentos a IVAS considerou que não seria possível.
- Javier (o líder do projeto) atua mais vezes de acordo com uma estrutura de pensamento adequada a uma associação do que de uma empresa privada. É difícil encontrar o equilíbrio perfeito entre empresas sociais e as outras empresas.
- Quando se fala de empresas formadas por pessoas portadoras de deficiência, é necessário um líder forte. Frequentemente ele/ela é uma pessoa portadora de deficiência. Esta figura é necessária para oferecer o apoio necessário (mesmo o financeiro) às pessoas com deficiência e famílias. Embora este caso pertença a pessoas com deficiência, poderia perfeitamente ser extrapolado para outros grupos vulneráveis.

- Todo o processo de iniciar uma empresa é mais moroso do que acreditámos no início do projeto.
- As pessoas portadoras de deficiência sentem-se confortáveis ao utilizar o modelo de teletrabalho. Abre um vasto leque de possibilidades para pessoas com mobilidade reduzida. As novas tecnologias podem oferecer novas formas de organização de trabalho que promovem a inclusão de pessoas portadoras de deficiências ou cidadãos que vivem em locais remotos. Este tema deveria ser investigado. A perspetiva de novas tecnologias e educação como fonte de empregos no setor da economia social devia ser estudada.
- As novas tecnologias de educação podem fornecer oportunidades de carreira a certos grupos vulneráveis. Dada a sua natureza inovadora, as novas tecnologias ligam perfeitamente com o setor de economia social.

A partir do segundo caso: Nieves

Nieves pareceu uma pessoa com competências e motivação suficientes para arrancar com um negócio sustentável.

A única forma da Nieves iniciar o seu negócio seria através de um pedido de empréstimo ao banco. No caso improvável de ela conseguir o empréstimo, e a empresa não funcionar, ela não teria dinheiro para reembolsar o empréstimo, pondo em risco a sua estabilidade financeira.

Pode a IVAS aconselhá-la a arriscar tanto por este projeto profissional? Qual seria a responsabilidade do Estado se o projeto falhar?

Impelindo a Nieves (ou outras pessoas em risco de exclusão) a criar uma empresa, apesar de não estar segura do êxito da mesma ou se têm suficientes competências, é ético? É positivo?

Depois de muitas reuniões, IVAS e Nieves concordaram em desistir.

Se desejamos que os grupos vulneráveis façam parte dos projetos de empreendedorismo, deve ser tido em consideração que eles precisam de um apoio extra e ajuda financeira. A Fundação Once oferece aconselhamento sobre empreendedorismo e ajuda financeira a pessoas com deficiência para criar uma empresa.

Finalmente, as políticas europeias devem pesar até que medida pode ser o empreendedorismo (social) a melhor (ou até boa) solução para o problema europeu do desemprego, pelo menos para grupos vulneráveis, não tentando levá-los ao limite para desenvolver uma atividade para a qual não estão preparados.

Conclusões Reino Unido

- As pessoas portadoras de deficiência, que utilizam o serviço, podem (e deviam) ser envolvidas na fase de criação de empresas sociais com apoio e orientação adequados.
- É difícil iniciar uma empresa social, a não ser alvo de total dedicação.
- É importante efetuar um estudo de mercado antes de procurar fundos e instalações adequadas, a fim de verificar se há a procura necessária para o seu serviço ou produto.

As empresas sociais que monitorizámos para este projeto são dois serviços da Leonard Cheshire Disability (LCD). Uma já negociava em pequena escala e procurava expandir-se – os clientes da LCD plantavam frutas e vegetais no jardim e vendiam geleias e compotas de frutas à família e comunidade local – e a outra dedicava-se a abrir uma loja social, parcialmente gerida por pessoas com deficiência e voluntários, com as receitas a reverter a favor do serviço, uma vez que se verificou que outras lojas de caridade da LCD, em áreas vizinhas, estavam a ser bem sucedidas.

Serviço de Dia de Bells Piece

Bells Piece é o serviço da LCD em Farnham, fornece cuidados 24 horas por dia e apoia mais de uma centena de adultos com dificuldades de aprendizagem para lhes possibilitar gozar as suas vidas e otimizar a sua independência e participação na comunidade. Também fornecem aconselhamento, apoio e atividades para pessoas com dificuldades de aprendizagem que vivem autonomamente na comunidade.

Em Abril de 2012, foi lançado um projeto de ormação de culinária à medida, designado Seed to Plate. O projeto inclui um programa de formação de dez semanas, à medida, sobre alimentação e culinária saudáveis. A cozinha da formação é totalmente acessível e desenhada para encorajar pessoas com deficiência a cozinhar.

Modificou a vida de pessoas portadoras de deficiência incentivando-as a plantar, escolher, preparar e cozinhar refeições nutritivas e saborosas para uma vida mais saudável e apoiando a sua jornada para uma maior independência. O objetivo é que os cafés da comunidade ofereçam oportunidades de voluntariado e emprego aos participantes deste projeto.

Este projeto operou algumas mudanças nas vidas dos seus participantes, ao nível do seu bem-estar, confiança e autoestima. É um ponto de partida para pessoas com dificuldades de aprendizagem melhorarem as suas competências, viver de forma independente, contribuir economicamente e participar na sociedade. Até agora quatro participantes envolveram-se no voluntariado na comunidade, dois deles tornaram-se mentores de novos estudantes e seis estudantes alcançaram o nível 1 da qualificação em segurança alimentar.

Os residentes do lar de acolhimento já plantam os seus próprios produtos e começaram a fazer geleias e compotas de frutas que vendem à família numa loja local e numa tenda no mercado semanal. A Bells Piece procurou alargar esta atividade, focando-se em poucos produtos e desenvolvendo uma marca – produzindo produtos de qualidade, embalagem e etiquetagem apropriadas – e a encontrar o local certo para vender os produtos. Em última análise as pessoas com deficiência ganharão novas competências em marketing e estarão envolvidas na gestão de uma loja e na venda dos seus produtos.

O modelo foi testado em termos de valor social com pessoas que usam o serviço e algumas das geleias foram testadas em algumas lojas da comunidade a partir das quais recebemos feedback muito positivo. Estão a ser analisados a possibilidade de ter uma localização física, ou vender os produtos online.

Porém, devido a outras prioridades, os colaboradores da Bells Piece que estão envolvidos no arranque desta empresa não foram capazes de continuar a progredir até a este momento. A impossibilidade de angariar financiamento apropriado também contribuiu para a paragem do projeto. Algumas possibilidades incluem encontrar um investidor ou desenvolver uma estratégia de crowdfunding para envolver a comunidade local em cada passo.

Derbyshire Community Support Service (Serviço de Apoio à Comunidade de Derbyshire)

A segunda empresa social baseia-se noutro serviço da LCD. O Derbyshire Community Support Service apoia pessoas portadoras de deficiência para que vivam de modo autónomo nas suas próprias casas, ajudando com cuidados pessoais, em casa e também com compromissos externos e na gestão orçamental.

O gestor deste serviço pretende abrir uma loja social, em que no futuro parte dos seus colaboradores serão pessoas portadoras de deficiência e voluntários, e os proveitos serão encaminhados para o serviço da LCD. O trabalho nesta empresa social está em standby enquanto o gestor procura instalações adequadas.

Foi concebido um esboço do plano de negócios salientando todas as tarefas a que é necessário dar resposta, tais como modelo de negócio, plano financeiro e estratégias de marketing e governance. Foi realizado um estudo de mercado e fizeram-se visitas a duas das lojas sociais da LCD bem-sucedidas que já estão em funcionamento há alguns anos e têm colaboradores voluntários (alguns são pessoas com deficiência). Ambas geram uma quantidade considerável de proveitos que é reinvestido nas lojas e no lar de acolhimento local da LCD.

Como é evidente, em ambos os casos, existe empenho em criar as empresas sociais, no sentido de permitir que pessoas com deficiência tenham possam usufruir de oportunidades de emprego e também que os lucros possam ser reinvestidos nos serviços prestados pela LCD. Contudo, restrições relativas ao tempo disponível, dificuldades na angariação de investimento e em encontrar as instalações adequadas estão atualmente a atrasar o progresso.

Esta publicação é apoiada pelo Programa da União Europeia para o Emprego e Solidariedade Social - PROGRESS (2007-2013).

Este programa é implementado pela Comissão Europeia - a entidade adjudicante. Foi criado para apoiar financeiramente a execução dos objetivos da União Europeia no domínio do emprego, assuntos sociais e da igualdade de oportunidades e, assim, contribuir para a realização dos objetivos da Estratégia Europa 2020 nestas áreas.

O programa, de sete anos, tem como público-alvo todos os interessados que possam ajudar a moldar o desenvolvimento do emprego adequado e eficaz, e legislação e as políticas sociais, em toda a UE-27, na Associação Europeia de Comércio Livro (EFTA), no Espaço Económico Europeu (EEE), junto dos países candidatos à UE e de pré-candidatos.

Para mais informações consulte: http://ec.europa.eu/progress

As informações contidas nesta publicação não refletem necessariamente a posição ou opinião da Comissão Europeia.

Os parceiros do projeto Social Business in Progress são:

apcc Associação de Paralisia Cerebral de Coimbra

Leonard Cheshire Disability

PROCESY INWESTYCYJNE

SAIR DA CASCA sustainability intelligence in action make it happen

GENERALITAT VALENCIANA

INSTITUT VALENCIÀ D'ACCIÓ SOCIAL