



Instituto Universitário de Lisboa

Escola de Ciências Sociais e Humanas

Departamento de Economia Política

**A SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA DAS ENTIDADES
DA ECONOMIA SOCIAL- O CASO DAS ASSOCIAÇÕES DE
IMIGRANTES**

Maria Rosa Vaz Moniz

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Economia Social e Solidária

Orientadora:

Prof. Doutora Maria de Fátima Palmeiro Baptista Ferreiro, Professora Auxiliar
ISCTE- IUL Instituto Universitário de Lisboa

Julho 2016

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho particularmente à minha família, aos meus amigos e a todas as pessoas que de alguma forma provocaram em mim a inquietação e a inspiração que resultaram nesta busca.

“Nem todo o dinheiro floresce no bolso.”

Mário Moniz,

meu pai.

Farol da esperança

Há uma rota de destino incerto,
Cuja vela segue o rumo da esperança
Para um cais invisível,
Que apesar da neblina cerrada,
Sabemos que ele existe.

É nesta certeza que o milagre acontece
E que conseguimos mudar histórias de vida
Depois de cair e levantar pela milésima vez.

É neste horizonte que operamos,
Nós, os Educadores Sociais
Por vezes, ou quase sempre,
Os únicos faróis da esperança.

Rosa Moniz, 2011

AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha família Batalha Moniz que me teceu com as fibras da solidariedade. Frases como “onde come um come dois ou três” minha mãe, “nem todo o dinheiro floresce no bolso” meu pai, “cristão que é cristão não come a ver o seu semelhante com fome” minha avó materna, “uma mão lava a outra e as duas lavam a cara” cresceram comigo e fazem parte da minha constituição humana. Não se tratam de palavras ou ideias vazias de sentido, mas sim da prática, de valores e de um modo de vida. Durante a minha infância ou adolescência era frequente encontrar-me com pessoas gratas ao meu avô paterno, José Moniz, por lhes ter salvo a vida durante a fome de 1947, tendo sido acolhida na propriedade deste até o final da intempérie. A minha família implantou em mim o foco nas soluções o que me obriga caminhar para as respostas, afastando-me dos problemas. O meu pai, particularmente instalou em mim a responsabilidade e o compromisso de procurar o que não sei, o que me levou ao desafio do presente trabalho.

Nasci e cresci em Longueira de Órgãos, uma aldeia do interior da Ilha de Santiago, Cabo Verde onde a memória mais viva que guardo é a reciprocidade. Quando eu era pequena o dinheiro não era o valor mais elevado nas relações sociais, mas sim a partilha e a solidariedade. O trabalho agrícola com “Djunta Mô”, (Juntar as mãos), em que todos os campos eram cultivados com base na reciprocidade, com um plano prático, hoje no meu, amanhã no teu e depois de manhã no de alguém do grupo é a maior ilustração dessa memória. A marca maior desta memória é um dia reservado para cultivar o campo de um casal de idosos sem filhos (Tia Dina e Tio Paxinho), que toda aldeia cuidava como se fosse avós de todos. Lembro-me disso com carinho e gratidão porque hoje não encontro nada semelhante e sinto-me privilegiada por ter vivido essa experiência e sei que ela contribuiu para a pessoa que eu sou. Por isso uma gratidão sem tamanho à Longueira, minha aldeia, e a duas senhoras (Maria Vieira¹ e Maria Mendes²), cujas práticas de solidariedade se destacam e a quem também eu dedico este trabalho.

Agradeço aos meus filhos Alex e Mário por me ensinarem o verdadeiro significado de fé e esperança. Agradeço aos sócios fundadores da ACAS que sonharam comigo, a

¹ Maria Vieira mudava para casa das famílias onde havia uma pessoa doente e ficava o tempo que fosse necessário até que já não fosse necessário o seu apoio.

² Maria Mendes, conhecida por Nha Mendi, era a gestora local de eventos, fossem festas ou cerimónias fúnebres. Tinha uma liderança sobre a comunidade e aproveitava os eventos para formar jovens mulheres na arte de reciprocidade.

equipa que sonha comigo todos os dias, os utentes que diariamente me dão verdadeiras lições de vida, inspirando-me a continuar a acreditar. Agradeço aos companheiros do associativismo imigrante que teimam em manter as portas abertas apesar dos desafios que enfrentam. Agradeço a todas as pessoas que direta ou indiretamente contribuíram para esta jornada, acima de tudo os professores, colegas e amigos que contribuíram para reflexão e maior clareza no caminho. E por último, agradeço à minha orientadora, que foi neste processo uma verdadeira COACH. Sem ela teria ficado pelo caminho.

RESUMO

A presente investigação tem por objetivo identificar as práticas, que no caso das associações de imigrantes as levam à sustentabilidade financeira, aferindo e analisando as diversas visões sobre a problemática.

Iniciou-se com a compreensão da problemática sustentabilidade financeira das Entidades da Economia Social – EES no contexto de crise financeira. Optou-se por estudar dois grupos de entidades, um de terreno designado de Grupo I e outro com responsabilidade na formação e financiamento das EES, designado de Grupo II.

A investigação aferiu uma triangulação de visão, nomeadamente diversificação de fontes de receitas, produção de receitas próprias e a articulação de diversas práticas, designada de modelo híbrido que interagem para a sustentabilidade das entidades.

Os resultados obtidos sugeriram que a sustentabilidade financeira de uma entidade está intimamente ligada à sustentabilidade organizacional e à sustentabilidade de projetos.

Palavras-chave: Sustentabilidade financeira das Entidades da Economia Social; Entidades da Economia Social; Crise; Associações de imigrantes

ABSTRACT

This research aims to identify the immigrant associations practices that lead to financial sustainability, assessing and analyzing the different views on the financial sustainability issue.

The analysis begins with a reflection of the problematic financial sustainability of the Social Economy Entities - ESS in the context of financial crisis.

We chose to study two groups of entities, Group I and Group II, which include entities with responsibility for training and funding.

The research has measured a triangulation vision, namely diversification of revenue sources, production of own resources and the articulation of different practices, called the hybrid model that interact to the sustainability of organizations.

The results suggested that the financial sustainability of an entity is closely linked to organizational sustainability and sustainability projects.

Keywords: Financial sustainability; Social Economy; Entities of Social Economy; Crisis; Immigrant associations

ÍNDICE

DEDICATÓRIA	I
AGRADECIMENTOS.....	III
RESUMO.....	V
ABSTRACT.....	VI
ÍNDECE DE TABELAS.....	VIII
ÍNDECE DE FIGURAS	IX
GLOSSÁRIOS DE SIGLAS.....	X
I – INTRODUÇÃO.....	01
1. Enquadramento do estudo	02
1.1-Pertinência Política	02
1.2-Pertinência Social	03
1.3-Pertinência Pessoal	06
II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO	11
2.1- Sustentabilidade e Sustentabilidade Financeira das EES.....	12
2.1.1-Definição e origem do conceito	12
2.1.2- Sustentabilidade no contexto das Entidades da Economia Social	13
2.1.3 Sustentabilidade na lógica de gestão profissionalizada.....	16
2.1.4 Sustentabilidade financeira /auto sustentabilidade	22
2.1.5 Sustentabilidade financeira das EES: sistematização e quadro de análise.....	24
2.2-Economia Social: origem, definição e pluralidade de conceitos.....	26
2.2.1 Origem e definição.....	26
2.2.2- Entidades da Economia Social no Contexto Português	31

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

2.2.4-Definição das associações e modelos conceptuais	38
2.2.5-Associações de Imigrantes.....	40
2.2.6-Associações de imigrantes em Portugal.....	43
2.3. A crise económica atual, origem e Economia Social.....	47
2.3.1 A crise económica.....	47
2.3.2 A crise no contexto da União Europeia	49
2.3.3 A Crise no Contexto Português.....	53
2.3.4-A Crise e a Economia Social no contexto Português.....	56
III – QUESTÕES METODOLÓGICAS	59
3.1- Metodologia de análise – estudo de caso	60
3.1.1-Método	60
3.1.2-Técnicas de recolha de dados	62
3.1.3-Análise de Conteúdo.....	64
3.1.4-Principais limitações	65
IV – ESTUDO DE CASO	66
4.1-Caraterização das Entidades.....	67
4.1.1- Grupo I – Entidades de Economia Social do Terreno.....	67
4.1.2-Análise crítica da sustentabilidade financeira das entidades estudadas.....	72
4.1.3-Grupo II - Entidades do Grupo II.....	73
4.1.4-Caraterização do subgrupo EVD.....	73
4.1.5-Caraterização do subgrupo EVP	76
4.2-Resultado da Análise	78

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

4.3-Identificação das diversas visões.....	94
V – CONCLUSÃO.....	101
BIBLIOGRAFIA	106
Anexo A – Guião de entrevista a entidades Grupo I	115
Anexo B – Guião de entrevista a entidades Grupo II	117
Anexo C – Grelha de caracterização das entidades Grupo I	118
Anexo D – Grelha de análise da Sustentabilidade da entidade grupo I -	121
Anexo E - Análise de conteúdo das entidades do subgrupo A, grupo II	122
Anexo F - Análise de conteúdo das entidades do subgrupo B, grupo II	124
Anexo G – Diário de Campo.....	128

ÍNDECE DE QUADROS

Tabela 1-Síntese dos factores da sustentabilidade das Entidades da Economia Social.	25
Tabela 2 - Princípios que caracterizam a economia social.....	28
Tabela 3 - Quadro de identificação do universo do estudo.....	62
Tabela 4 – Quadro de análise dos fatores da sustentabilidade das EES.....	66

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 – Representação esquemática da sustentabilidade das EES triangulada95

Figura 2 - Representação esquemática da visão triangulada da sustentabilidade95

GLOSSÁRIO E SIGLAS

ACAS – Associação Luso Caboverdeana de Sintra

ACIDI – Alto Comissariado para Imigração e Diálogo Intercultural

ACIME – Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas

ACM I.P – Alto Comissariado para as Migrações.I.P

CES – Centro de Estudos Sociais

CESE – Comité Económico e Social Europeu

CSES – Conta Satélite da Economia Social

CRP – Constituição da República Portuguesa

EES – Entidades da Economia Social

EUA – Estados Unidos de América

EU – Europa Unida

EVD – Entidades Visão Distante

EVP – Entidades Visão Próxima

FAMI - Fundo de Asilo, Migração e Integração

FEIN – Fundo Europeu para a Inclusão de Nacionais de Países Terceiros

GIP – Gabinete de Inserção Profissional

IES – Instituto de Empreendedorismo Social

IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional

IHRU – Instituto de Habitação e Reabilitação Urbana

INA – Instituto Nacional de Habitação

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

IPAV – Instituto Padre António Vieira

IPSS – Instituição Particular da Solidariedade Social

IRC – Imposto sobre Rendimento de Pessoas Coletivas

OES – Outras Organizações da Economia Social

ONG – Organizações Não Governamentais

ONL – Organizações Não Lucrativas

PAAI – Programa de Apoio às Associações de Imigrantes

PAFI – Promotoras do Desenvolvimento Social e de Saúde do Concelho de Sintra

PALOP – Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

PER – Programa Especial de Realojamento

PIB – Produto Interno Bruto

RCM – Resolução de Conselho de Ministros

SBS – Social Business School

SOSC – Setor das Organizações da Sociedade Civil

UE – União Europeia

VAP – Valor Acrescentado Bruto

VD – Visão Distante

VP – Visão Próxima

I – INTRODUÇÃO

1. Enquadramento do Estudo

Esta investigação tem por objetivo identificar visões sobre sustentabilidade que possam fornecer pistas para práticas que garantem a continuidade de uma Entidade da Economia Social e representativa da comunidade imigrante, no que concerne à obtenção continuada de recursos para a estabilidade da sua intervenção. Seguindo a orientação de Vissandjée e Côte (1999), Reis (2014) vê na intenção de clarificar algo que causa inquietação a exigência de uma explicação ou uma melhor compreensão, tornado a objeto de investigação, uma procura “ um caminhar para um melhor conhecimento” (Quivy, 1992:29) do assunto.

1.1 Pertinência política

Nos últimos 10 anos, Portugal sofreu uma profunda evolução na área da Economia Social. Mais literatura produzida, mais cursos académicos sobre a temática, uma legislação³ sobre o assunto e nascimento de algumas entidades, sendo que em 2010 a Conta Satélite da Economia Social registava 53 383 entidades⁴. Mudou também o discurso, as exigências e o paradigma. O Grupo II das entidades estudadas deixa claro que já saímos da era do assistencialismo e estamos a caminhar para a era da auto sustentabilidade das entidades.

A crise económica e financeira que levou Portugal a pedir o resgate financeiro em 2011, que implicou a redução de despesas por via da austeridade com o agravamento para a Segurança Social teve impacto direto nas Entidades da Economia Social (Gomes, 2012). O encerramento de empresas e consequente aumento do desemprego, (Abreu *et al*, 2013), a redução de prestações sociais, aumentando o número de pessoas em situação de vulnerabilidade colocou as organizações da Economia Social perante a necessidade de aumentar o número de respostas com os mesmos ou menores recursos (Gomes, 2012). A redução de financiamento no universo do associativismo imigrante teve início antes da política da austeridade e da redução de verbas para ação social⁵.

Com o nascimento do ACIME em 2002, um interlocutor entre o Estado e o movimento associativo imigrante, as associações podiam financiar-se através desta entidade,

³ Lei de Base da Economia Social, Lei nº 30/2013 de 8 de Maio.

⁴ Conta Satélite da Economia Social 2010.

⁵ Relatório de atividades do ACIDI de 2009 e 2012.

mediante apresentação de projetos que visassem a defesa de direitos e interesses dos imigrantes, nomeadamente o acolhimento e integração social, de acordo com o grau de representatividade. As associações locais representam mais de 100 pessoas, as regionais mais de 500 e as nacionais mais de 1000 pessoas. O quadro de atribuição de verbas era de 15000 euros para as locais, 22500 euros para as regionais e 35000 para as nacionais (Gameiro, 2014). Em 2010 esta medida caiu por terra passando a uma tabela única de 20000 euros independentemente da representatividade, incluindo os 4000 euros destinados às despesas com a estrutura das entidades⁶

Em 2014, o Programa de Apoio às Associações de Imigrantes - PAAI passou a financiar as associações de imigrantes reconhecidas com o valor máximo de 10000 euros⁷. O financiamento das associações de imigrantes passou a ser feito através do Fundo Europeu para a Integração de Nacionais de Países Terceiros, FEINT e FAMI- Fundo de Asilo, Migração e Integração⁸ com regras muito mais rígidas e em igualdade de circunstâncias com outras Entidades da Economia Social e com demais entidades públicas. A mensagem passada é a que, para manter as atividades, as associações de imigrantes terão que concorrer diretamente a fundos europeus, em igual circunstância, com todas as Entidades da Economia Social.

1.2 Pertinência Social

A imigração para Portugal teve início com a chegada dos nacionais de Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa - PALOP que vieram substituir a mão-de-obra desviada para a guerra colonial e emigrada para França. Os trabalhadores que chegavam essencialmente para trabalhar na construção civil, viviam nos estaleiros das obras. Posteriormente instalaram-se nos terrenos baldios situados nos arredores das cidades e foram construindo bairros de barracas (Herbert, 2012) que proliferaram por um processo de solidariedade e entre ajuda entre os imigrantes moradores. As condições de vida nesses locais eram muito degradadas, sem saneamento e serviços básicos de habitabilidade.

Inicialmente a imigração caracterizava-se por homens que deixavam as suas esposas no país ou solteiros. Ao mudarem para as zonas de barracas, trouxeram esposas ou

⁶ Programa de apoio ao associativismo imigrante 2010, Manual de procedimento ao apoio às associações de imigrantes 2010.

⁷ Programa de apoio ao associativismo imigrante 2014.

⁸ Manual do procedimento do FEINT e anúncio de candidatura à FAMI.

constituíram família, surgiram crianças e passou a existir o problema de educação, não prevista no projeto individual de imigração e nem previsto pelo país de acolhimento. Batalha (2004) citado por Herbert (2012) refere que os filhos dos imigrantes nascidos em Portugal “cresceram numa espécie de limbo social: por um lado, não se identificaram com o mundo dos pais, mas, por outro, também não ganharam um espaço social satisfatório na sociedade portuguesa pós-colonial” (Herbert, 2012:20). Com a entrada das mães no mercado de trabalho, as crianças ficaram entregues a si mesmas, desacompanhas e desintegradas da escola constituíram um núcleo de marginalização com graves repercussões sociais.

As associações de imigrantes surgiram em Portugal na década de 70 por altura da independência das ex colónias, muitas delas como suporte ao processo de transição política, como Casa de Guiné e Cabo Verde de onde saíram as atuais associações Caboverdeana de Lisboa e Associação Guineense de Solidariedade Social-Aguinense (Albuquerque, Ferreira *et al*, 2001; Trindade, 2008).

Ao longo dos anos 80 surgiram nas zonas periféricas em forma de associações de moradores para resolução dos problemas locais, nomeadamente ao nível das melhorias das condições de habitabilidade (Tomás, 2012). Com a transferência de pessoas desses bairros para o realojamento social, através do Programa Especial de Realojamento – PER (Herbert, 2012), os problemas sociais escondidos por de trás do esgoto a céu aberto vieram ao de cima e as associações mudaram as agulhas de intervenção, passando a trabalhar na integração social dos imigrantes. O alargamento da intervenção das associações chegou à esfera política nos anos 90 conseguindo ampliar os direitos dos imigrantes e colocar na agenda política nacional as preocupações com a integração social da comunidade imigrante (Tomás, 2012).

A preocupação com o acolhimento e integração de imigrantes levou à criação do ACIME, Alto Comissariado para a Imigração Minorias Étnicas, um interlocutor entre o Estado e a comunidade imigrante, com responsabilidades na integração dessa comunidade e apoio ao movimento associativo. Em 1999, a Lei 115/99 de 3 de Agosto, cria o regime jurídico específico para as associações de imigrantes. Em 2000 o Decreto regulamentar, Decreto-Lei nº 75/2000, define as condições de reconhecimento das associações de imigrantes pelo ACIME para poderem aceder ao apoio técnico e financeiro do Estado (Tomás, 2012).

O problema da integração dos descendentes de imigrantes levou à criação do “Programa Escolhas”, criado pela Resolução do conselho de Ministros nº 4/2001 e mantido até então pelo Despacho Normativo nº 19-A/2015 de 12 de outubro. Trata-se de um programa de intervenção comunitário, visando a inclusão social de crianças e jovens provenientes de contextos socioeconómicos mais vulneráveis, particularmente dos descendentes de imigrantes e grupos étnicos⁹. Na 6ª geração do Programa, encontramos apenas três associações de imigrantes com o papel de entidade promotora de projetos e 25, incluindo associações da comunidade cigana, a participar no programa como elementos do consórcio¹⁰, num universo de 98 associações de imigrantes ativas¹¹ e reconhecidas pelo ACM.

As associações de imigrantes ocupam-se de problemáticas ligadas à promoção e manutenção de uma identidade cultural do país de origem, à defesa dos direitos dos imigrantes e à integração dos mesmos na comunidade de acolhimento (Albuquerque, Ferreira *et al*, 2001; Trindade, 2008; Tomás, 2012).

O movimento associativo tem vindo a perder a sua força, sendo que, das 136 associações reconhecidas registadas no site do Alto Comissariado para as Migrações - ACM, 38 não lhes são conhecidas nenhuma atividade¹². Têm vindo a perder a capacidade estrutural para acompanhar as exigências dos fundos de financiamento, sendo que na candidatura ao Fundo Europeu para a Integração de Nacionais de Países Terceiros FEINPT, houve 57 candidaturas aprovadas dos quais apenas 21 são de associações de imigrantes¹³.

Face ao exposto, o movimento associativo imigrante precisa repensar a forma de integração dos imigrantes e de financiamento das suas ações, tendo em conta que tanto as necessidades dos imigrantes como as formas de obter recursos para lhes dar respostas tornaram-se cada vez mais desafiadoras. Ferreira (2014) alerta para a necessidade das EES conquistarem a sua emancipação face ao Estado e ao assistencialismo, desafio que as associações de imigrantes devem dar prioridade se, segundo a observação das

⁹ Despacho Normativo nº 19-A/2015, Diário da República, 2ª Série – nº 119 – 12 de Outubro de 2015.

¹⁰ Informação obtida por email do Programa Escolhas.

¹¹ Relatório de atividades do ACM 2014.

¹² Informação obtida na folha do Excel remetida pelo GATAI - Gabinete de Apoio às Associações de Imigrantes – ACM.

¹³ Informação obtida na folha de Excel distribuída a COCAI em maio de 2014.

entidades estudadas do Grupo II, tal se apresenta como fundamental para a continuidade das instituições.

1.3 Pertinência Pessoal

A Associação Luso Caboverdeana de Sintra – ACAS nasceu em 2002 da iniciativa de um conjunto de jovens de origem Cabo-Verdiana, residentes no concelho de Sintra como um espaço de recreio e de reforço da identidade cabo-verdiana. Dois anos depois iniciavam um conjunto de ações com vista a apoiar a comunidade imigrante e populações vulneráveis de duas freguesias do concelho no processo de integração social. Iniciou-se como um espaço de recreio e promoção de eventos culturais, com vista a dinamização da comunidade caboverdeana e viu-se obrigada a mudar de rumo, primeiro por ter confrontado com os problemas sociais que os imigrantes enfrentavam, nomeadamente a regularização e a integração, com enfoque na educação e emprego. Segundo pela solicitação de apoio de entidades locais na mediação com a comunidade imigrante, como na parceria para a resolução de problemas sociais, designadamente autarquia e escolas.

Face a estes desafios, iniciou uma intervenção social e comunitária com recurso ao financiamento do ACIME e subsídios das autarquias. O aumento de financiamento exigiu um grau de profissionalização e conseqüente crescimento da instituição, tanto na área de intervenção, como na diversificação de respostas (Gameiro, 2014).

Ao fim de 10 anos de evolução, a instituição deparou-se com um problema de insustentabilidade financeira, despertando para o risco de finitude no final do financiamento de cada projeto.

A sustentabilidade parece ser um problema global das EES. As instituições que prestam serviços, nomeadamente lares, creches e jardins-de-infância que possuem protocolos com o Estado têm demonstrado aflições. Sentiram duplamente o efeito da crise. A redução dos subsídios públicos e o efeito da redução do poder de compra que têm levado as famílias a cortarem nessas áreas. Ferreira (2014) refere que existem famílias a irem buscar os idosos aos lares para poderem beneficiar elas mesmas das reformas

destes. O Núcleo Executivo da Comissão Local de Ação Social de Sintra¹⁴ recebia com frequência informações de que muitas crianças estão a ser retiradas de creches e jardins-de-infância alegadamente pelo desemprego dos progenitores ou redução do poder de compra. Existia também registos da acumulação de uma longa dívida por parte das mesmas, o que dificulta o equilíbrio das contas afetando gravemente a tesouraria. Os desafios crescem quando estamos perante entidades sem fins lucrativos, sem nenhum protocolo com o Estado, nascidas para resolver ou minimizar um problema social, em alguns casos em contextos de vulnerabilidade profunda perante o discurso oficial e informal, explícito e implícito: “tratem-se de terem a sustentabilidade financeira” e mesmo como condição para acederem a fontes de financiamento¹⁵. Parece-nos que este cenário está pensado para obrigar as EES a libertarem-se da total dependência dos fundos públicos e obter a sua própria autonomia financeira. Contudo, a possibilidade de auto financiamento não é pacífica. Na visão de Santos (2009) o financiamento do Estado pode proporcionar a auto sustentabilidade. A maioria dos autores estudados analisam essa possibilidade na lógica de venda de produtos ou serviços, o que poderá conferir-lhes, e segundo Melo (2011) um carácter mercantil que pode comprometer as suas missões.

Esta problemática leva as EES a uma resposta à seguinte questão: “afinal qual é a minha missão, resolver um problema social ou comercializar produtos para gerar receitas?” Por outro lado, “sem fins lucrativos” é na opinião das entidades estudadas do Grupo II uma questão a resolver culturalmente e no campo legislativo, por ainda não estar de todo assumido que as instituições sem fins lucrativos podem ter lucros, não podem é apoderar-se deles, visão partilhada pelos autores Freller (2014) e Andrade & Franco (2007).

O novo paradigma traz a figura do negócio social que está a ser testado na lógica do empreendedorismo social, que são projetos sem a personalidade jurídica, nascidos para resolverem problemas específicos. Estão integrados em entidades com um perfil diverso de intervenção que se têm vindo a ajustar para responder às novas procuras. Os negócios sociais já trazem na sua matriz de construção a garantia de sustentabilidade

¹⁴ A autora frequentou este órgão entre 2012 e 2014, como representante das Instituições Sem Fins Lucrativos, no Colégio das Instituições Particulares Sem Fins Lucrativos, área da Família e Comunidade, em representação da Associação Luso Caboverdeana de Sintra - ACAS.

¹⁵ Alínea B do nº 1, do Artigo 8º do regulamento do PAFI, exige que a entidade capacidade mediante meios próprios ou mobilização de meios no âmbito de apreciação das candidaturas.

que passa pela venda de impacto. Na lógica das entidades estudadas do Grupo II, o pensamento é o seguinte: “se tenho impacto, alguém vai pagar por isso”. Este “alguém” é, na maioria dos casos, o Estado, se olharmos para o Mapa de Inovação e Empreendedorismo Social¹⁶.

Considerando que as EES têm as suas especificidades que lhes permitem ou não abraçar com facilidade a era de auto sustentabilidade, tanto a literatura consultada como as entidades estudadas do Grupo II entendem que as instituições mais recentes trazem essa consciência e prática, o que pode facilitar o seu percurso. As entidades de existência prolongada que abraçam causas específicas como a defesa e interesse dos imigrantes ou mesmo integração social nas zonas de exclusão, que possuem valores intangíveis, nomeadamente a referência de que necessitam de uma construção gradual no tempo, podem ainda não integrar a consciência do novo paradigma, contudo as suas práticas, conhecimentos e referências representam um valor a preservar.

A razão deste estudo prende-se com a necessidade da autora responder a um problema prático de um empreendimento social da qual é co-fundadora, referida neste estudo como entidade A de Grupo I, descrita no início do ponto 1.3. encontra-se a debater com o perigo da própria extinção, não por ausência da utilidade no território onde se insere, mas por um espaço vazio de certezas entre o fim de um financiamento e o início do outro, gerado pelo desencontro entre a oratória da sustentabilidade e sua prática. Deparando com graves problemas de tesouraria, com dificuldades em manter uma equipa capacitada e com as urgências na resolução das necessidades da comunidade onde está inserida, encontrou-se perante um dilema de fechar as portas ou manter-se em apertos financeiros permanentes.

Assim, considerando que:

- i) é importante continuar a dar respostas à população das freguesias de Rio de Mouro e de Algueirão Mem Martins, mais concretamente a dois bairros de realojamento social, habitados maioritariamente por imigrantes africanos e famílias da comunidade cigana, com vista a manter o fortalecimento da ligação dos residentes com a sociedade;
- ii) a redução dos recursos financeiros disponibilizados pelos programas de financiamento com exigências cada vez mais apertadas, o que se adivinha apertar-se

¹⁶ Projeto de investigação desenvolvido pelo IE e pelo IPAV.

ainda mais devido à redução de recursos disponíveis para as Entidades da Economia Social face ao programa de austeridade que Portugal vive na sequência do resgate da Troika e ao próprio discurso de “sejam sustentáveis” que tem vindo a aumentar de volume;

iii) a perda de poder de compra das famílias que até então conseguiam pagar os mínimos nas organizações protocoladas com segurança social, que passaram a procurar os serviços gratuitos da instituição, aumentando a necessidade de resposta;

iiii) o sentido de responsabilidade da autora, como elemento fundador da instituição, que pretendendo sair deparou-se com o risco de entidade sucumbir por falta de recursos continuados.

Surgiu a ideia deste mestrado como uma tentativa de identificar alternativas ou pistas para encontrar uma via de sustentabilidade para a mesma, a que viria definir o tema inicial da tese, “Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social”.

A caminhada trouxe algumas clarezas sobretudo no que concerne ao discurso de sustentabilidade, diversificação de fontes, origens dessas fontes, produção de receitas e um conjunto de visões que articuladas conferem às EES sustentabilidade financeira, de projetos ou organizacional.

Colhidas as informações apercebeu-se de que a condição da entidade que motivou o estudo não era, segundo as definições de autores estudados, tão distante do conceito da sustentabilidade, mas nem por isso reduziu a inquietação por não conseguir dispor nem de financiamento continuado que garante a continuidade para além de cada projeto e nem de fundo de maneiço que garante a ligação entre um projeto a outro como aconteceu entre janeiro e março de 2016, enquanto aguardava o resultado da candidatura ao Programa Escolhas que só não fechou as portas porque os técnicos mantiveram em serviço em regime voluntariado por um período de dois meses. Nessa lógica, ocorreu-lhe estudar o que pode levar uma entidade ter sustentabilidade financeira, reformulando a pergunta de partida: “Quais as práticas da EES, que no caso de associações de imigrantes levam à sustentabilidade financeira?”

A mestrando propôs-se desenvolver um trabalho de investigação com objetivo de analisar as visões sobre a sustentabilidade financeira das Entidades da Economia Social

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

e identificar pistas que possam reforçar as práticas das entidades em busca da sua sustentabilidade. O estudo está apresentado em 5 capítulos. A introdução apresenta o enquadramento do estudo e a sua pertinência, o enquadramento teórico apresenta os conceitos que suportam o presente estudo, o enquadramento metodológico explica o método utilizado, o estudo de caso apresenta os resultados da análise às entidades da Economia Social, a conclusão traz reflexões e recomendações.

II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO

2.1-Sustentabilidade e Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

2.1.1 Definição e origem do conceito

A sustentabilidade económica das Entidades da Economia Social – EES é entendida como o equilíbrio entre a eficiência na execução da missão e a capacidade de obter recursos (Silva, 2008; Marques, 2014). Para Djassi (2010) este tipo de sustentabilidade coloca-se ao nível do económico e financeiro, o económico traduz-se nos custos com a estrutura e a dimensão financeira está relacionada com as despesas, receitas e financiamentos obtidos pelas organizações.

Rattner (2001, Santos 2009) define a sustentabilidade como um conceito de preservação de bens naturais/culturais para que as gerações futuras possam ter acesso a elas. O mesmo autor refere que o conceito de desenvolvimento sustentável foi transitado da temática do ambiente para a melhoria de qualidade humana e que tem influenciado a reflexão e ação de empresas, organizações e Governo. Descreve-a como um fenómeno multidimensional, de longo prazo, envolvendo as organizações da sociedade civil, sujeitos e objetos da discussão, desafiadas a debater e providenciar a sua própria sustentabilidade.

Santos, Felix *et al* (2009) entendem a sustentabilidade como uma evolução consistente em que o aumento de padrão de vida de um ou mais indivíduos não implica a queda de padrão de vida de outros. Citando Ferreira (2003) estes autores defendem que o progresso de uma sociedade sustentável não se baseia no consumismo material puro, mas sim na qualidade de vida que ele oferece, nomeadamente o nível de saúde, a longevidade, a maturidade psicológica, o nível de educação, a limpeza do ambiente, o espírito comunitário e o lazer criativo.

Segundo Santos (2009) a questão da sustentabilidade entrou em debate nos anos 60, com a primeira preocupação teórica no campo das ciências sociais e humanas, nomeadamente a Sociologia, a Economia, a Filosofia e o Direito. Para (Milani, 1999) a sustentabilidade aparece como a preocupação de evitar uma crise ecológica e ambiental perante a consciência do “predatório” comportamento humano na exploração da terra e a finitude dos recursos naturais. Surgiram movimentos civis que erguem a voz em contestação aos desastres ambientais e ecológicos dando lugar a debates e iniciativas

internacionais como a Conferência das Nações Unidas em Estocolmo, em 1972, o Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA) em 1975, a Comissão Mundial sobre o Meio Ambiente e Desenvolvimento (CMMAD), em 1987, e que produziu o relatório Brundtland (*Nosso Futuro Comum*) onde se encontra segundo Santos (2009) o marco da definição do desenvolvimento sustentável com a seguinte transcrição: “Desenvolvimento sustentável significa atender às necessidades do presente sem comprometer as capacidades das gerações futuras de atender suas próprias necessidades” (Santos, 2009: 107).

2.1.2 Sustentabilidade no contexto das Entidades da Economia Social

A partir do Relatório Brundtland, a temática sustentabilidade ultrapassa as fronteiras do ambiente e entra na discussão das Organizações, alargada à esfera social, política, cultural e financeira, tanto em projetos como em instituições ligadas ao desenvolvimento (Santos, 2009). Silva (2008) na linha de Hart & Milsteins (2005) integra nesta temática a necessidade das empresas gerarem ações sociais, zelarem pelo ambiente e gerarem lucro, conforme a sua missão. Uma entidade sustentável é economicamente lucrativa, ambientalmente correta e socialmente responsável (Santos, Felix *et al*, 2009).

A sustentabilidade de uma Entidade da Economia Social (EES) é entendida como o equilíbrio entre o cumprimento da missão, articulação económica e financeira, mobilização de recursos e relação com o meio (Marques, 2014; Biasuz, 2013). Este equilíbrio é extensível à satisfação de interesses de todos os atores envolvidos, com destaque para os *stakeholders* (Santos, Felix *et al*, 2009).

Segundo Azevedo (2012), Marques (2014) entende que a sustentabilidade das EES implica a garantia do cumprimento da missão com a eficiência, eficácia e mobilização de recursos humanos, materiais e financeiros. Biasuz (2013), citando Araújo (2005) refere a capacidade de uma organização manter um equilíbrio económico e financeiro e uma relação sistémica com o meio como a condição da sua sustentabilidade. Interpretando Ramos (1989) esta autora defende que para além da viabilidade financeira, a sustentabilidade implica a capacidade de execução de atividades com impacto para os beneficiários.

Djassi (2010, na linha de Armani, 2001) defende que o desenvolvimento institucional permanente é condição “*sine qua non*” da sustentabilidade das EES, o que, segundo Araújo, Melo *et al* (s/d) se concretiza com a capacidade de obtenção de recursos financeiros continuados. Já Marques (2014) interpretando Ramos (2003) entende que a continuidade de uma entidade depende da capacidade de articulação técnica, política e financeira, posição partilhada com Biasuz (2013) que acrescenta a necessidade de estabilidade nessa articulação e a capacidade de manter a longo prazo atividades que geram o desenvolvimento humano, ideia corroborada por Silva (2008).

Na lógica da contribuição de recursos financeiros para a continuidade sustentável das EES, Djassi (2010) considera que a articulação das fontes de financiamento é uma das condições para este pressuposto. Para esta autora, a auto sustentabilidade dessas instituições não significa que elas não precisem de financiamento público, mas sim que devem combiná-los com a capacidade de gerar receitas próprias regulares e financiamentos privados. Esta posição é defendida por Silva (2008, citando Cruz & Estravis, 2000) que demonstra a necessidade das entidades articularem as fontes de financiamento públicas, privadas e receitas próprias como condição da sustentabilidade e garantia da sua existência, caso alguns dos fundos deixem de existir.

Ainda nesta ordem de ideias, Soares *et al* (s/d) na linha de Lubão (2011) aponta o equilíbrio permanente entre o valor financeiro e o valor proporcionado à sociedade, mediante a diversificação de fontes de financiamento, fundos públicos, contribuição privada e voluntariado como um pressuposto da sustentabilidade das EES. Djassi (2010) alerta para acesso a financiamentos fora do âmbito da missão das entidades, como forma de responder à necessidade de diversificar fontes de receitas, o que contribui para a descaraterização da entidade que por vezes precisa proceder a alteração dos estatutos para o efeito.

Tostes (2006) apresenta como indicadores da sustentabilidade a capacidade das organizações gerarem ou captarem recursos em relação às suas necessidades dentro de espaço de tempo, a diversificação de fontes de receitas, tanto em número como na tipologia e a proporcionalidade das receitas próprias. Freller (2014) frisa que uma rede de relações privilegiada facilitaria o acesso das organizações aos recursos. Marques (2014) aponta a tendência das organizações se libertarem da dependência do

financiamento público e caminharem para a diversificação de fontes de financiamento como uma linha orientadora da sustentabilidade.

As dificuldades de acesso aos escassos recursos financeiros e o aumento da competitividade entre as entidades na sua captação (Brigo, 2006) geram a necessidade de profissionalização das organizações (Marques, 2014; Biassuz, 2013). Freller (2014) refere que a falta de preparação dos gestores das organizações sem fins lucrativos é uma das maiores dificuldades de acesso a fontes de receitas.

Santos, Felix *et al* (2009) apontam a exigência das entidades recorrerem à gestão de excelência, “atuar no 3º setor com o pensamento do 2º” como forma de fazer face à concorrência aos recursos. Na ótica desses autores, a profissionalização dos gestores das EES aumenta a eficácia do trabalho em prol da missão. Araújo, Melo *et al* (s/d) referem que as organizações mais recentes possuem vantagens competitivas no acesso aos limitados recursos perante as organizações tradicionais de origem filantrópica, por estas trazerem à nascença uma visão de gestão profissional na lógica do mercado.

Na opinião de Santos (2009) um dos atuais desafios das EES é conciliar a execução da missão com a profissionalização da instituição, sendo que a qualidade e continuidade da primeira depende do grau da segunda. Para este autor, a gestão das entidades mais antigas coloca o foco nas atividades ligadas apenas à missão, descurando as atividades de suporte para a realização da missão, nomeadamente administrativas e de captação de recursos que garantem a continuidade.

A profissionalização do terceiro setor como forma de garantir a sustentabilidade encontra resistência de alguns autores. Falconner (1999) referido por Araújo, Melo *et al* (s/d) alerta para o facto de ela poder ser uma armadilha, uma vez que a prática tem demonstrado que a profissionalização distancia as organizações da missão e filosofia de atuação. Na opinião destes autores, sem os valores altruístas da missão, o topo da profissionalização e plano estratégico para angariar fundos caem num vazio. Apontam como desafio a articulação da profissionalização técnica com o foco na missão. Biasuz (2013) reforça essa ideia alertando para os cuidados a ter no sentido do plano de captação e gestão de recursos não se tornarem tão evoluídos que ultrapassem os valores altruístas de transformar a vida das pessoas. Freller (2014) suportada em Drucker (1994)

e Junqueira (2007) sublinha que a maior característica de uma organização sem fins lucrativos é a ação social voltada para o desenvolvimento humano.

O foco na profissionalização pode trazer às instituições profissionais especializados “sem a mínima identificação com os valores relacionados à causa e ao conhecimento necessário para lidar com peculiaridades das questões sociais enfrentadas pela EES”(Araújo, Melo *et al* (s/d, citando Alves 2003:12). Corroborando a ideia de Falconner (1999) alertam ainda para o facto de a tónica na profissionalização poder dificultar a ligação com as pessoas e a utilização apenas de recursos técnicos, deixando de fora as experiências pessoais. Na opinião de Costa (2004), referido por Soares *et al* (s/d) colocar a tónica na técnica pode inibir as experiências e valores pessoais que no contexto da prática potenciam a técnica. Os autores referem que a imposição da profissionalização pelos parceiros estatais e privados estão impregnados de objetivos que parecem ditar que uma organização do terceiro setor deve funcionar como uma empresa, o que na visão deles “abre espaço para consultorias lucrativas disfarçadas de sem fins lucrativos” (Araújo, Melo *et al*, s/d). Fazendo referência às empresas mencionam que por mais que estas estejam maravilhadas com as suas responsabilidades sociais não percam o foco do seu referencial básico que é o jogo competitivo do mercado.

Os autores acima referidos deixam claro que não questionam a profissionalização das EES, desde que ela seja voltada para os objetivos da organização, com foco na razão pela qual foi criada (educação/formação) e não na procura de fundos para a auto sustentabilidade (produção e captação de fundos, comunicação e marketing).

2.1.3 Sustentabilidade na lógica de gestão profissionalizada

Além da capacidade de obter recursos financeiros provenientes de fontes diversificadas, entre as quais a geração de receitas próprias, articulada com eficiência do cumprimento da missão e crescimento contínuo da instituição como definição da sustentabilidade apadrinhada por vários estudiosos do assunto, Marques (2014), Silva (2008) e Biasuz (2013) colocam a tónica na sustentabilidade na profissionalização da gestão e na linha de Armani (2001), associam-na à dimensão da “gestão” (organização interna) e dimensão “sistémica”, (organização externa) de uma instituição.

A nível interno, Marques (2014) e Biasuz (2013) analisam a sustentabilidade a partir de cinco perspetivas: gestão de recursos, planeamento estratégico, gestão de pessoas, gestão de impacto e gestão democrática.

Externamente, as duas autoras caracterizam-na na lógica de outros cinco pressupostos: desenvolvimento de “*Accountability*”, desenvolvimento de “*Advocacy*”, gestão de imagem pública, capacidade de estabelecer parceria e sistema legal.

Gestão de recursos

Na opinião de Biasuz (2013), existe uma grande importância da gestão de recursos no contexto de sustentabilidade, alertando que este não pode se transformar num fim em si. Chama ainda atenção para o risco da perda da autonomia que as entidades correm nas parcerias que desenvolvem com empresas e com o governo. Citando (Araújo *et al*, 2005), a autora acrescenta que um excelente plano para atrair recursos descurodo de valores altruístas das entidades, nomeadamente transformação humana, melhoria de qualidade de vida e inclusão social, entre outras que suportam a missão, não contribui para a sua sustentabilidade.

Para esta autora o plano de captação de recursos deve ser feito depois da clara definição do plano estratégico da organização, que inclui por si os valores e a missão desta e deve reforçar a estratégia da organização.

Na linha de Valarelli (2009) esta autora encontra na gestão de recursos (humanos, financeiros, materiais) uma estratégia fundamental para o terceiro setor manter o funcionamento da instituição. A gestão eficaz de recursos contribuirá para uma maior autonomia das organizações face às exigências dos fornecedores de recursos e diminuirá as fragilidades perante as mutações do ambiente externo, contribuindo para a sua sustentabilidade e continuidade das ações.

Planeamento estratégico.

Santos, *Felix et al* (2009), entendem a sustentabilidade das EES na lógica de gestão, como um dos pressupostos fundamentais para o desenvolvimento das instituições. Consideram o contexto global e mutável que as organizações vivem, a razão que por vezes as afastam do foco principal e desafia-as a recorrerem à gestão para repensarem a organização de forma eficiente e efetiva, mediante “planeamento estratégico”.

Comparando com o segundo setor, estes autores, frisam que o terceiro setor tem necessidade de uma gestão que potencie a sua estrutura de forma a alcançar a sua missão e consideram o planeamento estratégico como ferramenta importante para aferir o desenvolvimento da missão, da visão e dos valores, posição corroborada por Marques (2014). Seguindo o raciocínio de Oliveira (2005), estes autores definem o planeamento estratégico como um processo administrativo que visa otimizar a interação com o ambiente e trazer eficácia e inovação à atuação. Referem que, e à semelhança do segundo setor, o planeamento estratégico do terceiro setor deve também ser assegurado pela cúpula, com o diferencial de envolvimento dos *stakeholders* de forma a proporcionar uma maior interação com o ambiente.

Gestão de pessoas

O sucesso de uma instituição depende de empenho, comprometimento, ações e ideias de pessoas que as compõem, tornando a gestão de recursos humanos uma das estratégias fundamentais das organizações. A necessidade de alcançar serviços eficazes na lógica dos *stakeholders* e da sociedade em si exige uma estratégia que passa pela motivação das pessoas para alcançar as metas. Isso envolve um conjunto de políticas e práticas, que consistem em diagnóstico contínuo dos objetivos estratégicos da organização e da decisão sobre que recursos humanos podem melhorar a relação entre os resultados habituais e os que efetivamente se desejam alcançar (Santos, Felix *et al*, 2009). Seguindo estes autores, Marques (2014:33) afirma que “a gestão do capital humano adquire grande importância em qualquer organização e quando desenvolvida estrategicamente pode beneficiar significativamente para a concretização dos objetivos e missão das organizações”. Realça a importância de um conjunto de políticas e práticas para o setor de recursos humanos estabelecidos pelas EES para melhorarem a sua gestão. Mencionando Amaral (2012), acrescenta que “o grande compromisso da gestão de pessoas em organizações sem fins lucrativos é garantir a sustentabilidade económica e o cumprimento do conjunto de valores que as caracterizam e diferenciam das organizações públicas e privadas” (Marques, 2014:56).

Gestão de impactos

Marques (2014, seguindo Amaral, 2013) considera que gestão de impactos contribui para a sustentabilidade das organizações na lógica da compreensão de mudanças

provocadas pelas ações e atividades desenvolvidas pelas EES no âmbito da sua missão social. Salienta que “ a sustentabilidade destas organizações depende fortemente do impacto causado pela intervenção social no público-alvo e na sociedade em geral (Marques 2014:37). Seguindo a perspectiva de Carvalho (2006), a autora afirma que as entidades têm falhado no investimento dessa área da gestão, apesar da sua crucial necessidade. Justifica com a escassez de instrumentos de monitorização de atuação. Ainda na linha de Carvalho, Marques acrescenta que as organizações tendem a avaliar os esforços empreendidos ou resultados imediatos, falhando a avaliação da eficácia das ações perante as mudanças causadas no comportamento das pessoas, tanto na perspectiva do público-alvo como na dos *stakeholders*, ou seja, deveria haver indicadores de mudança assentes no foco de ambas as partes para se poder ter uma avaliação de impacto.

Gestão democrática

A gestão democrática contribui para a sustentabilidade das EES na medida em que a tomada da decisão partilhada fortalece a gestão da instituição. Armani (2001, referido por Tostes, 2006) aponta a organização do trabalho e a gestão democrática como uma das bases de análise da sustentabilidade, apontando a participação no processo de tomada de decisões internas e o grau de delegação de responsabilidades como indicadores da sustentabilidade.

Na lógica da visão sistémica, Marques (2014) e Biasus (2013) analisam a sustentabilidade das EES mediante os cinco pressupostos abaixo descritos.

Capacidade de *Accountability*

Seguindo a linha de Carvalho (2005), Santos, Felix *et al* (2009) consideram ao “*Accountability*” um conceito, sem tradução para português, como a capacidade de transparência e de responsabilidade de uma organização sem fins lucrativos. Descrevem-na como “ a capacidade de prestar contas e assumir responsabilidades sobre atos e omissões de quem assume o papel de gerência” (Santos, Felix *et al*, 2009:34), bem como o respeito pelas leis e obrigações contratuais, a utilização de recursos de qualquer fonte nas atividades quotidianas e a apresentação de resultados obtidos em qualquer atividade de interesse público ou privado. Estes autores entendem que esta

prática facilita a comunicação entre organização, sociedade e *stakeholders* para responder a questões referentes à transparência, eficácia e eficiência da instituição. Marques (2014) na linha de Carvalho (2006) reforça a ideia da responsabilidade quanto à transparência de resultados, incluindo recursos financeiros, materiais e humanos. Para estes autores, a prática de “*Accountability*” é um fator crítico do sucesso de uma EES, por permitir demonstrar com clareza e coerência a sua capacidade de formar parcerias e opiniões, o que contribui para a sua credibilidade. Marques (2014) seguindo Amaral (2013) considera “*Accountability*” como prestação de contas com transparência.

Capacidade de *Advocacy*

Para Santos, Felix *et al* (2009) “*Advocacy*” é capacidade de influenciar o poder público nas tomadas de decisões sobre as políticas públicas. É um conceito de origem anglo-saxã, que reflete a livre participação popular, supra ou apartidária que apoia o legislador na construção de leis favoráveis à sociedade e exigem a sua execução prática. É a capacidade de utilizar o “poder de status para influenciar algo que será ou está a ser executado” (Santos, Felix *et al*, 2009:35) de forma assertiva e coerente para evitar que os interesses de uns se sobreponham à vontade de muitos. Acontece quando a organização faz o levantamento de uma necessidade na comunidade e a apresenta ao poder político, exigindo a sua satisfação em representação dessa comunidade.

Marques (2014 na linha de Amaral, 2013) associa *Advocacy* à defesa de interesses envolvendo o ativismo e reivindicação de situações de injustiça ou inadequação. Considera que a capacidade de “*Advocacy*” é preponderante para as organizações sem fins lucrativos, “no que diz respeito à reivindicação e comunicação de propostas de grupos e participação nas decisões das políticas públicas” (Marques, 2014:40), uma dimensão que lhes permite participar na formulação de políticas públicas.

Gestão de imagem pública

A imagem pública de uma organização é uma condição de sustentabilidade por garantir “a robustez do seu negócio, confiança dos seus clientes, fornecedores e colaboradores” (Santos, Felix *et al*, 2009:36). Estes autores consideram o nome de uma instituição como um dos seus maiores ativos, “pela percepção que os *stakeholders* possuem em relação à sua atividade” (Santos, Felix *et al*, 2009:36).

Citando Centurião (2006) estes autores consideram que a imagem de uma organização é constituída pela soma das opiniões emitidas ao longo do tempo pelos *stakeholders* e sociedade em geral, frisando que qualquer elogio contribui para a construção de uma imagem. Interpretando Carvalho (2005), frisam que a capacidade de “estabelecer parcerias, captar recursos, contratar mão de obras, captar voluntários, vender produtos e até mesmo atuar com a sua prestação de serviço junto da sociedade” (Santos, Felix *et al*, 2009:36), é influenciada pela imagem da organização. Afirmam que as organizações do terceiro setor precisam de gerir bem a sua imagem para ter eficácia nas ações em parceria com outros setores. Consideram a transparência, a inovação e eficácia a longo prazo como fatores fundamentais na construção de uma imagem positiva, condição fundamental para o alcance da sustentabilidade de uma organização, posição corroborada por Marques (2014) e na linha de Amaral (2013).

Para Marques (2014), seguindo o raciocínio de Tavares (1998), a imagem pública de uma organização gerida com eficácia “implica a divulgação desta em vários meios de comunicação” (Marques, 2014:41) e níveis de gestão pública que consiste em imagem formada por todas as ações decorrentes da atividades das mesmas. Na linha de Amaral (2013), Marques (2014) refere que “ a perceção de uma imagem positiva da organização por parte da sociedade, implica a esta a construção de práticas de gestão assentes na transparência, e apela à inovação ao nível de processos e intervenção eficazes que sejam sustentáveis”(Marques, 2014:41).

Gestão de parceria

Lewis (1992) citado por Marques (2014) considera gestão de parceria como o acordado entre duas ou três organizações mediante a divisão de papéis, responsabilidades e riscos, em prol de objetivos comuns. Na linha de Barreira (2009), Santos, Felix *et al* (2009) entendem que está acontecer uma sinergia entre a sociedade civil, as empresas e o setor público na procura de desenvolvimento coletivo, o que implica, na linha de Lewis (1992) alianças estratégicas para desenvolver ações coordenadas em prol de objetivos mútuos. Consiste no envolvimento estratégico de esferas públicas e económicas na localização de parcerias para a disponibilização de recursos materiais, económicos e humanos com vista a auxiliar as instituições a colmatarem as barreiras existentes no cumprimento de objetivos mútuos.

Ainda na linha de Lewis (1992) afirmam que a construção de alianças sustentáveis implica garantir que as instituições não percam o foco e a identidade, bem como em não se transformarem em prestadores de serviços na sua parceria com o Estado, de forma a perderem a sua autonomia, o que o poderia a levar a um desviar do foco e uma atuação de forma contrária às missões, visões ou campo de atuação, atenções a ter também com as entidades privadas.

Seguindo o raciocínio de Amaral (2013), Marques (2014) considera as parcerias como oportunidades de inovação no sentido de gerar oportunidades de criar novos serviços e produtos respondendo de forma mais eficaz às necessidades do público-alvo. Considera que as parcerias das EES estão associadas à relação de interdependência, baseada na necessidade da organização aumentar a capacidade no contexto político para uma melhor relação com o Estado e organizações públicas e a partilha de interesses tem por base a partilha de recursos com outras instituições para minimizar os custos económicos e maximizar os resultados. Acrescenta que a rede de parceria entre os três setores (Estado, Mercado e terceiro Setor) promove vantagens às EES ao nível da sustentabilidade, defendendo que esta tipologia de parceria estratégia de três setores a trabalharem em conjunto para uma missão social fomenta a realização de ações que promovem a mudança social.

Sistema legal

Para Marques (2014), o sistema legal confere às organizações sem fins lucrativos a credibilidade na sociedade em que estão inseridas. “O sistema legal quando respeitado pelas organizações, facilita a sua constituição enquanto entidade, bem como dá a conhecer restrições e responsabilidades que auxiliam na forma como deve ser geridos” (Marques, 2014:42).

Entende que a sustentabilidade das organizações depende de um contexto legal que serve também para limitar a interferência do Estado na gestão das organizações, na captação de recursos, bem como na defesa de direitos e deveres dos associados.

2.1.4 Sustentabilidade financeira /auto sustentabilidade

Para Silva (2004) a sustentabilidade financeira de uma organização depende do seu fortalecimento institucional associado ao desenvolvimento dos promotores.

A capacidade de obter recursos financeiros e da diversificação das fontes de financiamento, nomeadamente, públicos, privados e receitas próprias são condições prioritárias para a auto sustentabilidade e sustentabilidade geral de uma organização. (Djassi, 2010; Silva, 2008; Marques, 2014).

A produção de receitas próprias é outra condição defendida por diversos autores que estudam a sustentabilidade como condição de auto sustentabilidade. Seguindo o raciocínio de Armani (2001), Biasuz (2013) apresenta a obtenção de receitas próprias com regularidade como uma das alavancas da sustentabilidade, ao lado da gestão estratégica e política. Silva (2008), citando Cruz & Estravis (2000) reporta a produção de receitas próprias como uma das formas de diversificar as fontes de financiamento e garantir a continuidade da entidade. Para Djassi (2010) a geração de receitas pelas EES pode passar pelo alargamento dos seus serviços e nessa lógica, por uma intervenção transversal aos estratos sociais com o poder de compra possibilita não só um maior equilíbrio financeiro das entidades como uma maior versatilidade de experiências, representando a possibilidade de crescer e encontrar soluções estruturantes e sustentáveis para si e para os seus beneficiários. Atividades próprias que geram receitas, como venda de bens e serviços no mercado e rendimento de património que leva a não dependência de terceiros são os suportes da auto sustentabilidade do terceiro setor. Santos (2009) entende por auto sustentabilidade de uma organização a capacidade de gerar por meios próprios, receitas suficientes para cobrir o financiamento de todos os programas e projetos existentes. Acrescenta que uma entidade pode ser auto sustentável mesmo com recursos provenientes de financiamentos públicos, se se considerar o financiamento como remuneração dos serviços prestados à comunidade.

Gerar receitas próprias encontra algumas dificuldades por parte das EES. De acordo com Freller (2014) uma das principais barreiras a ultrapassar é o conceito “sem fins lucrativos” inscrito na legislação, que leva algumas entidades a interpretarem que não podem ter lucro. Melo (2011) aponta a comercialização de produtos como forma das organizações do terceiro setor se auto financiarem como risco de enveredar para um carácter mercadológico que pode comprometer as suas missões. Araújo, Melo *et al*, vão mais longe ao questionarem se a auto sustentabilidade das EES é um mito ou uma

realidade, em que medida os interesses financeiros estão a dificultar o cumprimento da missão, nomeadamente a efetivação dos canais de viabilização política e defesa dos direitos.

Freller (2014) acrescenta que a disponibilidade de recursos financeiros está associada a capacidade da entidade obter financiamento sem carimbo, ou seja recursos financeiros que entram na instituição sem estarem ligados a um projeto em concreto e sem a necessidade de prestar contas.

Djassi (2010) traz ao debate da sustentabilidade financeira a despesa com a estrutura das entidades. Reconhecendo como um fator a ter em consideração, a autora alerta para o risco de as entidades se focarem na procura de formas de manter a estrutura, nomeadamente assegurar postos de trabalho em vez de assegurar as respostas às necessidades sociais identificadas. Nesta linha de ideias, Araújo, Melo *et al* (*s/d*) vão mais longe, apontando a possibilidade da estrutura da organização tornar-se maior que o próprio problema que se propôs resolver, um verdadeiro risco de se ouvir por aí em tom de piada de que faltam pobres para ocupar tantos trabalhadores no combate à pobreza.

Para estes autores a luta pela auto sustentabilidade pode contribuir para o esgotamento da missão da entidade, assumindo as ações que atraem recurso como mais importantes que ações de desenvolvimento humano que são os propósitos das instituições. Apesar de concordarem que sem recursos financeiros as EES não conseguem cumprir a sua missão, alertam pela busca incessante da sustentabilidade das entidades enquanto a busca devia ser pela sustentabilidade dos propósitos e soluções.

2.1.5 Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social: Sistematização e Quadro de Análise

Os autores consultados para este estudo dão pouca ênfase à sustentabilidade financeira, e fazem uma maior reflexão sobre a sustentabilidade sistémica das entidades. Embora todos refiram a diversificação de fontes de financiamento e a capacidade de gerar receitas próprias como condição de obter auto sustentabilidade, Santos (2009) traz uma maior ênfase ao debate ao referir auto sustentabilidade como a capacidade de gerar por meios próprios e receitas suficientes para cobrir financeiramente os projetos em curso.

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

Para este autor, o princípio de auto sustentabilidade não tem que passar essencialmente pela geração de receitas, se considerarmos o financiamento público como remuneração de serviços prestados à comunidade.

O debate centra-se em torno da geração de receitas próprias, da diversificação de fontes de receitas, da profissionalização da gestão sem ferir a missão da instituição. O desenvolvimento contínuo da entidade é também alvo de reflexão, bem como a relação económica e financeira de uma entidade que se traduz nos custos com a estrutura e com as atividades em prol da missão.

Araújo, Melo *et al* (s/d) demonstram as dificuldades das organizações mais antigas obterem a auto sustentabilidade por terem nascido com base na “filantropia”, algo que dificulta a sua competitividade no universo das instituições mais recentes que nasceram já com a sustentabilidade como um dos valores principais, com uma visão profissional na lógica do mercado. É sobre esta prisma que Santos (2009) entende que as instituições mais antigas têm como desafio conciliar a execução da missão com a profissionalização como condição para a qualidade e continuidade do desenvolvimento da sua missão.

Uma vez que ficou claro no debate que a sustentabilidade em si depende da sustentabilidade financeira, e que esta por sua vez depende de uma série de fatores, incluindo a profissionalização da gestão da entidade, cria-se uma grelha de conceitos e sub-conceitos que servirá de suporte à análise de estudos de casos apresentados no capítulo IV.

Tabela 1-Síntese dos factores da sustentabilidade das Entidades da Economia Social

Conceitos	Sub-conceitos	Definição
Sustentabilidade		Capacidade de angariar recursos para cumprir a missão com impacto no meio onde se encontra inserido (Silva, 2008; Marques, 2014; Biasuz, 2013).
Impacto		Capacidade de execução de atividades com impacto para os beneficiários, Biasuz (2013)
Satisfação dos Stakeholders		Quando os resultados da organização satisfazem os interesses de todos os atores envolvidos, para além de utentes e empreendedores (Santos, Felix <i>et al</i> , 2009).
Desenvolvimento Contínuo		Capacidade de obtenção contínua de recursos financeiros, materiais, políticos, culturais e humanos aliados à capacidade de execução da missão (Marques, 2014; Biasuz, 2013; Araújo, Melo <i>et al</i> , s/d).
Autonomia Financeira		Capacidade de gerar por meios próprios, receitas suficientes para cobrir o financiamento de todos os programas e projetos existentes (Santos, 2009).
	Diversificação de fontes de recursos	A capacidade de captar recursos públicos, privados e receitas próprias (Silva, 2008).
	Obtenção de Receitas Próprias	Venda de bens e serviços no mercado e rendimento de património. Alargamento dos serviços aos estratos sociais com poder de compra (Tostes, 2006; Biasuz, 2013; Silva 2008; Djassi, 2010).

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

	Estrutura	Peso do custo da estrutura no orçamento (Djassi, 2010)
	Cumprimento do Prazo no Pagamento de Verbas Protocoladas por Parte dos Financiadores	Tempo que as entidades levam a procederem o reembolso das verbas protocoladas (visão da autora).
Gestão Profissionalizada	Capacidade de executar uma gestão equiparada ao 2º setor, na lógica do mercado (Marques, 2014; Santos, Felix <i>et al</i> , 2009).	
	<i>Accountability</i>	Capacidade de apresentar <i>resultados e</i> contas com transparência. Respeito pelas leis e obrigações contratuais e utilização de recursos adquiridos (Marques, 2014; Biasuz, 2013).
	<i>Advocacy</i>	Capacidade de influenciar o poder público nas tomadas de decisões, defesa dos interesses da comunidade e dos representados mediante o ativismo e reivindicação de situações de injustiça ou inadequação (Marques, 2014; Biasuz, 2013).
	Gestão de Imagem	Estratégia para formar uma imagem influenciada pela relação entre organização, comunidade, imprensa e outras organizações, bem como as ações decorrentes de atividades. Divulgação da imagem na imprensa (Marques, 2014; Biasuz, 2013).
	Gestão de Parceria	Alianças sustentáveis que não interferem com a identidade, autonomia ou missão da instituição, em que esta não se transforma em prestadoras de serviços na sua parceria com o Estado. Partilha de interesses e recursos com outras instituições para minimizar os custos económicos e maximizar os resultados (Marques, 2014; Santos, Felix <i>et al</i> , 2009).
	Planeamento Estratégico	Ferramenta importante para fortalecer a estrutura e aferir o desenvolvimento da missão, da visão e dos valores, visando otimizar a interação com o ambiente e trazer eficácia e inovação à atuação (Marques, 2014; Biasuz, 2013).
	Gestão de Pessoas	Estratégia de motivação das pessoas envolvidas, de forma a gerar nelas compromisso em prol da causa e dos resultados a alcançar (Marques, 2014; Biasuz 2013).

(Fonte: elaboração própria)

2.2-Economia Social: Origem, Definição e Pluralidade de Conceitos

2.2.1 Origem e Definição

A Economia Social tem a sua génese nos modelos mais antigos da associação humana. Defourny (2009) atribui-lhe às formas de entreajuda que abundavam na idade média, que, de acordo com Correia (2011), as pessoas de meios rurais utilizavam para enfrentar a pobreza. Surge na Europa na era da revolução industrial para, segundo Amaro (2005), pôr cobro às injustiças sociais daí provenientes, na tentativa dos trabalhadores mais desfavorecidos encontrarem formas de reagir ao mercado criando uma economia de entre ajuda e de cooperação através de cooperativas, mutualidades e associações.

Quintão (2004) e Correia (2011) afirmam, na linha de Defourny (2001), que o conceito da Economia Social surgiu no século XIX em França, onde hoje se encontra a sua maior expressão, bem como na Bélgica, na região do Quebeque no Canadá, e também em Portugal, Espanha, Itália e Suécia.

Citando Quintão (2004), Correia (2011) atribuiu a paternidade da Economia Social a Gide (1847-1932), “que perspetivava a Economia Social como um ramo da ciência económica, distinto da Economia Política e integrando três vertentes: os movimentos cooperativo, mutualista e associativo, oriundos da sociedade civil e que, de uma forma geral, visavam a melhoria das condições de vida da classe operária, os primeiros princípios da ação redistributiva do futuro Estado Social e as iniciativas solidárias por parte do próprio patronato” (Correia, 2011:89).

O período da Revolução Francesa (1791-1848) marcado pelos ideais de liberdade, da fraternidade e da igualdade deu início ao movimento associativo ligado ao proletariado e às organizações obreiras, onde “as cooperativas começaram a dar os seus primeiros passos no sentido de potenciar o emprego e reduzir as desigualdades sociais características do período em questão” (Caeiro, 2008:62). Segundo este autor, é no contexto francófono que a Economia Social ganha um vasto e enquadramento mediante o nascimento do Comité Nacional de Coordenação das Atividades Mutualistas, Cooperativas e Associações, (CNLAMCA) que lança em 1978 em Bruxelas um debate europeu sobre o tema e foi reconhecido politicamente em 1981 pelo governo com a criação de Secretariado de Estado da qual passou a depender.

A Economia Social é vista por Quintão (2004) e Nogueira (2007) como um espaço económico de produção de bens e serviços, situado entre o Estado, o Mercado e a economia familiar e doméstica. Entendem-na como um complemento dos dois setores, com funções de sanar os défices sociais deixados por estes. Recorrendo à Carta de Princípios de Economia Social estabelecida pela CEP-CMAF (Comité Económico e Social Europeu -CESE, 2007), Sara Marques (2014) e Soares, Fialho *et al* (s/d) definem a Economia Social como um conjunto de empresas e instituições privadas, juridicamente constituídas, criadas para responder as necessidades dos seus associados,

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

produzindo bens e serviços nas quais a distribuição de benefícios e as tomadas de decisão se baseiam nos indivíduos e não no capital ou quota de cada sócio. Essas entidades têm por base a solidariedade e responsabilidade social, que lhes permite a conjugação de interesses dos filiados com os interesses da sociedade.

Para ilustrar a definição deste conceito, Marques (2014:7) produziu com base na interpretação de Lopes (2008) e Campos (2006) uma tabela de princípios comparativos que caracterizam as organizações da Economia Social.

Tabela 2 - Princípios que caracterizam a economia social

Campos (2006, p.46)	Lopes (2008, p.6-7)
Iniciativa da sociedade civil	Organização formal: personalidade jurídica
Primazia da pessoa sobre o capital	Primazia da pessoa sobre o capital
Adesão voluntária e livre, a autonomia de gestão	Adesão livre e voluntária
Participação democrática	Controlo democrático pelos seus filiados: uma pessoa, um voto
Trabalho remunerado	Conjugação dos interesses dos filiados ou utilizadores com o interesse geral
Utilização dos excedentes (reinvestimento/distribuição)	Defesa e aplicação de princípios de solidariedade e de responsabilidade
Produção de bens ou serviços com valor social	Autonomia de gestão e independência em relação aos poderes públicos
Promoção da cidadania (solidariedade e responsabilidade)	Repartição do excedente segundo critérios coletivos (muitas vezes, por exemplo, em função do montante da utilização dos serviços da organização)
Conjunção de interesses dos membros beneficiários com o interesse geral	Afetação da totalidade ou de parte importante dos excedentes (lucros) à consecução de objetivos de responsabilidade social e/ou de prestação de serviços de interesse para os filiados e/ou de interesse geral
A empresa localizada – o desenvolvimento local e regional	

Fonte: Marques (2014:7)

Na linha do CESE (2007) Marques (2014) distingue dois tipos de Organizações de Economia Social: “as organizações que funcionam como empresas (Cooperativas, Mutualidades, Caixas Económicas e Caixas de Crédito Agrícola Mútuo) e as organizações privadas que dependem de donativos, quotizações, trabalho voluntário e recursos” (Associações, Fundações), (Marques, 2014:8).

Namorado (2006) aborda o conceito da Economia Social como “atitude crítica perante as sociedades atuais” (Namorado, 2006:2 /3), vislumbrando um futuro melhor. Fazendo

referência à Janet (2003) o autor reforça essa abordagem como a vontade dos cidadãos de promoverem maior igualdade social e unir esforços para enfrentar constrangimentos coletivos. O mesmo autor vê na Economia Social “uma constelação de esperanças, uma multiplicidade de iniciativas que não baixam os braços perante atmosfera de desastre que anestesia o presente, nem desiste perante a lei do mais forte que se disfarça de ciência económica para confiscar o futuro” (Namorado, 2006:3). Seguindo a linha de Giner (2003), Namorado entende a Economia Social como uma “ciência que estuda a atividade económica na perspectiva de responsabilidade social com objetivo de colocar a economia ao serviço da sociedade” (Namorado, 2006:3).

Independentemente da estrutura, do tamanho ou natureza das atividades, ou mesmo de local onde decorrem, as organizações da Economia Social partilham destes princípios “sagrados”: interesse coletivo, estrutura independente, poder democrático, filiação voluntária, inalienabilidade e ausência de remuneração do capital (Correia, 2011:90)

Dos três setores que compõem o sistema económico de uma sociedade, o Estado, conhecido como setor público, o Mercado conhecido como setor privado e lucrativo, e o Social, conhecido como um espaço de equilíbrio entre os primeiros, este último não beneficia da clareza conceptual dos dois primeiros setores pela existência de uma pluralidade de conceitos e termos utilizados para referir a mesma coisa, por vezes com significados diversos.

São eles, Economia Social, terceiro sector, sector não lucrativo, economia solidária, organizações não governamentais, organizações da sociedade civil, sociedade civil organizada, terceiro sistema entre outras, com maior ou menor popularidade em diversos Estados ou grupo de países.

Os países atribuem conceitos diferentes para designar a área entre o Estado e o Mercado, contudo existem profundas relações entre eles, o que alimenta uma larga discussão académica, em escala mundial, na busca da clareza e do ajustamento dos conceitos à realidade empírica de cada país, de forma a haver, segundo Andrade & Franco (2007), uma afirmação desse espaço de intervenção em “pé de igualdade com os dois setores” (Andrade & Franco, 2007:12).

Nos países anglófonos, as organizações da Economia Social são designadas como “organizações não lucrativas ou voluntárias”, conceito conceptualizado nos anos 90, a partir do estudo elaborado pela Universidade John Hopkins nos EUA, que trouxe às organizações do terceiro setor uma “abordagem institucionalista, organizacional e funcional” face a uma “perspetiva normativa das finalidades sociais”. Esta conceptualização trouxe uma profunda relevância para o emprego, educação, saúde, serviços sociais, serviços culturais e recreativos onde as respostas do setor público e privado lucrativo são insuficientes” (Quintão, 2004:8).

Este projeto estabeleceu uma escala delimitada de critérios para definir o setor não lucrativo, como sendo entidades formalizadas, privadas, não distribuidoras de lucros, auto governadas e voluntárias (Andrade & Franco, 2007).

Segundo Quintão (2004), o termo terceiro setor foi utilizado pela primeira vez por Delors e Gaudin em 1979, que apelaram à criação de um setor entre a economia do mercado e administração pública, conceito com crescente utilização para designar um conjunto de organizações diversas, que representam formas de produção e distribuição de bens e prestação de serviços distintas dos dois agentes económicos dominantes, Estado e Mercado.

Para Nogueira (2007:222), o terceiro setor “apresenta-se como um setor empregador”, com destaque para a inserção profissional das camadas mais vulneráveis da sociedade. Aparece como “um mecanismo de combate ao desemprego num planeta em que 1,2 milhões de pessoas se encontram em situação de sub ou desemprego” (Nogueira, 2007:222), números que levaram o Parlamento Europeu a proceder uma investigação sobre a empregabilidade, de onde surgiu o conceito “terceiro sistema” (Quintão, 2004; Nogueira, 2007).

Um dos resultados dessa investigação apontada por Quintão é a configuração de um “novo” e de um “velho” terceiro sistema, duas gerações de organizações “uma com raízes históricas já seculares e institucionalizadas e uma nova geração que tem vindo a afirmar-se e que enfrenta desafios, designadamente de reconhecimento das suas especificidades, de criação e desenvolvimento de instrumentos de apoio técnicos e financeiros e de enquadramentos legais apropriados, que permitem definir o seu papel

específico no quadro das políticas de emprego e proteção social e garantir a sua autonomia e sustentabilidade em muitos casos ainda precária” (Quintão, 2004: 10).

A designação Economia Solidária ganha expressão nos anos 90 no contexto francófono, surgindo como alternativa à forma tradicional de intervenção da Economia Social, mediante desenvolvimento de iniciativas e soluções inovadoras Quintão (2004). Para Amaro (2005 citado por Franco e Andrade, 2007), a Economia Solidária “é um subsector piloto e inovador dentro do terceiro sector “, que pode ser definido por atividade económica de base comunitária com elevado respeito pelos valores da diversidade nomeadamente cultural e ambiental. Integram-se neste conceito novas gerações de organizações, que reafirmam os princípios originais da Economia Social, com a mobilização de projetos cívicos, públicos e privados a fim de angariar recursos para a produção de bens e serviços, com recurso a novas metodologias, nomeadamente a redistribuição, reciprocidade, troca no mercado, a utilização de recursos monetários e não monetários (Quintão, 2004).

A utilização do conceito Organizações da Sociedade Civil é, na opinião de Andrade & Franco (2007) muito recente comparada com as outras designações e é “utilizada para fazer referência a quem está na base da iniciativa destas organizações.

Definida como equilíbrio entre o Estado e o Mercado e composta por organizações pautadas por responsabilidade social, a Economia Social tem uma maior aceitação em alguns países da Europa, entre os quais Portugal.

2.2.2- Entidades da Economia Social no Contexto Português

A Economia Social portuguesa tem origens tão remotas quanto ao Estado-Nação, com os primeiros registos no século XII. Segundo Correia (2011), a bolsa de comércio de 1293, a companhia das naus de 1397, as misericórdias em 1498, o celeiro de Évora em 1578, bem como uma série de congressos de associações e acontecimentos que ocorreram entre 1865 a 1894, são os primeiros registos da Economia Social em Portugal.

Ao contrário de outros países, este autor defende que “em Portugal, a expansão das políticas sociais derivadas do Estado Providência surgiram, sobretudo, não após a II

Grande Guerra, mas depois da Revolução de 25 de Abril de 1974, no entanto a crise económica e o aumento do desemprego na década de setenta, associada ao fluxo de 700000 retornados, criaram obstáculos ao desenvolvimento do Estado Providência em Portugal, gerando-se a partir daqui uma colaboração maior entre as instituições de Economia Social e os poderes públicos” (Correia, 2011:96).

Franco, Sokolowski *et al* (2005) encontram na Igreja e nas mutualidades a raiz do Setor das Organizações da Sociedade Civil – SOSOC, uma das expressões utilizadas também em Portugal para se referir à temática. Estes autores trazem uma perspetiva histórica do setor da sociedade civil sublinhando fatores de relevância, tais como a Igreja Católica, a longa tradição de mutualidade e auto-ajuda do país, a longa história de controlo político, o recente desenvolvimento do Estado de bem-estar moderno e um crescente afastamento do Estado das organizações não lucrativas. “Em conjunto, estes impulsos criaram uma tensão histórica entre o Estado e a ação voluntária, estimulando a emergência de instituições não lucrativas mas limitando a sua independência e confinando-as a um campo de atuação relativamente limitado até recentemente” (Franco, Sokolowski *et al*, 2005:27). Defendem que a entrada de Portugal na era industrial no século XIX trouxe novas formas de organizações, nomeadamente associações de trabalhadores, associações de Socorro Mútuo – ligados a cuidados de saúde, educação, e atividades culturais, associações humanitárias de bombeiros voluntários as mútuas agrícolas proporcionando crédito e seguros, sindicatos agrícolas e associações comerciais. Referem ainda que a falta de recursos necessários para assegurar a viabilidade económica das atividades, acrescido de ausência de um quadro legal, da inexistência do apoio do Estado e falta de empenho dos promotores, levou ao insucesso de muitas dessas organizações.

Franco, Sokolowski *et al* (2005) referem que o Estado Novo teve efeitos nefastos nas organizações não lucrativas, a sua queda resultou numa “explosão de movimentos associativos preocupados com todos os aspetos da vida social, como a melhoria das condições de habitabilidade através das associações de moradores, preservação do emprego, melhoria das condições de emprego, associações de pais, e serviços de apoio à infância” (Franco, Sokolowski *et al* 2005:31). Na visão deles, “o novo regime não foi totalmente apoiante da sociedade civil, e a entrada de Portugal na União Europeia em 1986 teve implicações ambíguas para a sociedade civil portuguesa. Por um lado, o facto

do acesso a fundos europeus requerer associação ou cooperação entre os interessados foi um fator de incentivo à criação ou reforço de alguns movimentos associativos. Por outro lado os fluxos de fundos estruturais europeus reforçaram a responsabilidade do Estado por assuntos que tinham no passado sido cobertos pelo movimento mutualista e pelas associações da sociedade civil” (Franco, Sokolowski *et al* 2005:31).

O fortalecimento do setor, aconteceu pós reforma democrática de 1974, com o encorajamento do movimento associativo, mediante a figura das pessoas coletivas privadas de utilidade pública e com um quadro legislativo favorável, de onde surgiram figuras como, Instituições Particulares de Solidariedade Social, pessoas coletivas de utilidade pública administrativa, e organizações não governamentais de cooperação para o desenvolvimento, com orientações às pessoas coletivas e referências especiais às associações e às fundações.

Os estatutos das Instituições Particulares de Solidariedade Social, IPSS, foram aprovados em 1979, e revistos em 1983 para alargar a sua área de intervenção. “O Estado português reconheceu recentemente o princípio da subsidiariedade no fornecimento de serviços sociais confiando às Instituições Particulares de Solidariedade Social a sua prestação. Princípio pelo qual a instituição mais próxima do indivíduo é a que deverá prestar assistência em casos de necessidade” (Franco, Sokolowski *et al* 2005:32), opinião partilhada por Melo (2013) e Correia (2011). Este último justifica esta decisão do Estado pela sua incapacidade de responder com eficácia à procura de serviços diferenciados para uma sociedade cada vez mais heterogénea. “As organizações prestam serviços mais eficazes porque têm conhecimento, experiência e competência especializada devido ao contacto com o utilizador. Promovem com mais eficácia a participação das pessoas e prestação dos serviços, como utilizadores, grupos de auto-ajuda e entreajuda. Têm facilidade no acesso à comunidade, liberdade e flexibilidade face a pressões institucionais, o que lhes permite oferecer serviços estreitamente direcionados para as necessidades do utente” (Correia, 2011:97). Melo (2013) refere que após 1974, surgiram instituições sociais com missões focadas em problemas atuais, como a toxicoddependência, HIV/Sida, que ela caracteriza como detentoras de maior capacidade de obter recursos pelo facto do Estado ter preferência sobre essas instituições em detrimento das tradicionais.

Franco, Sokolowski *et al* (2005) referem que as organizações não lucrativas excecionalmente as IPSS possuem uma fraca retenção de profissionais qualificados, devido às condições salariais face à carga horária. Para estes autores, esses trabalhadores são vistos como “missionários” ou “voluntários profissionais” argumentos que fundamentam os baixos salários e longas horas de trabalho” (Franco, Sokolowski *et al*, 2005:34). Frisam que as instituições estão conscientes da “necessidade de profissionalizarem a gestão das suas instituições de forma a garantirem o melhor serviço possível aos seus beneficiários” (Franco, Sokolowski *et al*, 2005:34), acrescentando que existem países que já estão a responder a esse problema com programas de formações específicas.

Embora em Portugal, o apoio público ao setor não lucrativo seja inferior aos restantes países europeus, Franco, Sokolowski *et al* (2005:31) fazem notar que a relação do Estado com as organizações da sociedade civil tem melhorado desde a revolução de Abril de 1974. Alertam pela ambiguidade existente “acerca das funções que o Estado deveria não só financiar como levar a cabo e acerca das funções que deveria confiar às organizações da sociedade civil com o apoio do Estado”, bem como as incertezas do setor e do público em geral sobre a cooperação entre o Estado e Sociedade civil e a forma desta última manter a sua autonomia.

Os autores estudados afirmam que a Economia Social é composta por associativismo, cooperativismo e mutualismo, contudo Namorado (2006) frisa que, em Portugal, apesar deste conceito registar uma longa caminhada, ainda não conseguiu legitimidade desejada conferida pelas organizações por ela abrangidas. Contudo, referem os autores, existe uma crescente aceitação por parte de diversos tipos de organizações, demonstradas através do crescente debate em prol do tema, aumento de número de investigadores e de eventos relacionados.

Embora não exista muita legislação sobre a Economia Social, Marques (2014) refere na linha de Namorado (2006) que Portugal é um dos poucos países com um quadro jurídico específico sobre a temática, e com o reconhecimento constitucional. Referindo a Lopes (2008), a autora considera que a legislação regulamentar da Economia Social em Portugal é excessiva em comparação com outros países, embora padeça de

atualizações e melhoramentos, nomeadamente “definir uma distinção clara entre o que são as organizações de Economia Social e outras, numa tentativa de desvalorizar a complexidade e conflitos existentes entre as várias organizações; e estabelecer as regras do funcionamento das organizações da Economia Social” (Marques, 2014:9).

A Lei de base da Economia Social, Lei nº 30/2013 de 8 de maio, vem no desenvolvimento do disposto na Constituição quanto ao setor cooperativo e social, as bases gerais do regime jurídico da Economia Social, definindo as entidades que as compõem e os princípios orientadores.

Segundo dados da Conta Satélite da Economia Social, em 2010 Portugal registava 55383 organizações da Economia Social, com atividades em áreas bastante diversificadas, cultura, desporto e recreio (Conta Satélite Economia Social, 2010: 15).

Nesse ano, a Economia Social contribuiu com 5,5 % do emprego remunerado para o país, Sendo que a ação social representou 48,6%, desse valor. Em 2010, a Economia Social representou 2,8% do Valor Acrescentado Bruto - VAB da economia nacional (CSES, 2010).

A Economia Social portuguesa é um potencial empregador com um significativo crescimento, passando de 4,2% em 2005 para 5,5% em 2010. “O sector da sociedade civil português envolve a energia de quase um quarto de milhão de trabalhadores equivalentes a tempo inteiro remunerados e os restantes como voluntários. Isto representa cerca de 4.2% da população economicamente ativa do país” (Franco, Sokolowski *et al*, 200:16).

A CSES agrupou as entidades da Economia Social de Portugal em Cooperativas, Mutualidades, Misericórdias, Fundações e Associações e OES. O artigo 4º do Decreto Lei nº 130/XII da lei de base da ES aprovado pela Assembleia da República, em 15 de Março de 2013, integram a Economia Social as seguintes entidades: Cooperativas, Associações Mutualistas, Misericórdias, Fundações, Instituições Particulares de Solidariedade Social (não abrangidas pelas alíneas anteriores), Associações com fins altruísticos que atuem no âmbito cultural, recreativo, desportivos e de desenvolvimento local, outras entidades dotadas de personalidade jurídica, que respeitem os princípios orientadores da Economia Social.

Segundo a CSES, as associações e outras entidades da OES representam 94% das 53 mil entidades da ES, e representam 64,9% de empregos remunerados. As Misericórdias 14,3% do emprego remunerado, as Cooperativas 14%, Fundações 4,7 e as Mutualidades 2%.

As Entidades da Economia Social de acordo com a definição da CSES (2010), apresentadas de forma autónoma.

Cooperativas

Referindo o código cooperativo – lei nº 51/96, de 7 de Setembro, artigo 2º, a Conta Satélite da Economia Social define cooperativa como “ pessoas coletivas e autónomas, de livre constituição, de capital e constituição variáveis, que através de cooperação e entre ajuda entre os seus membros, com obediência aos princípios cooperativos, viam, sem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações económica, sociais ou culturais daqueles” (CSES, 2010:22). Segundo CSES, existem registos de Cooperativas em Portugal desde do século XIX, sendo o primeiro datado de 1858, a Fraternal Fabricante de Tecidos e Artes Correlativas.

Mutualidades

“As associações Mutualistas ou mutualidades, são instituições particulares de solidariedade social com um número ilimitado de associados, capital indeterminado, e duração indefinida que, essencialmente através dos seus associados praticam, no interesse destes e de suas filiais, fins de auxílio recíproco” (CSES, 2010:25). Dados do CSES datam o primeiro registo de mutualista em 1838. Em 2010 Portugal registava 119 entidades mutualistas, 89,1% dedicam-se à ação social (CSES, 2010)

Misericórdias

Sendo uma realidade exclusivamente portuguesa, “as misericórdias são associações constituídas na ordem jurídica canónica com objetivo de satisfazer carências sociais de praticar atos de culto católico, de harmonia com o seu espírito tradicional, informados pelos princípios de doutrina e moral cristã” (CSES, 2010:29). A Santa casa Misericórdia de Lisboa possui um estatuto especial por pertencer à Administração Pública e por isso não se encontra incluída na Economia Social à semelhança de todas as restantes Santa Casas Misericórdias e as Irmandades de Santa Casa Misericórdia, um total de 381

registadas em 2010. Segundo a CSES (2010), 94,2% das atividades da Misericórdias estão ligadas à ação social e as restantes 7,7% à saúde e bem-estar.

Fundações

Baseada na lei-Quadro das Fundações publicada em anexo à Lei nº 24/2012 de 9 de Julho, a CSES define Fundação como “uma pessoa coletiva, sem fim lucrativo, dotado de um património suficiente e irrevogavelmente afeto à prossecução de um fim de interesse social, sendo considerado fins de interesse social aqueles que se traduzem no benefício de uma ou mais categorias de pessoas distintas do fundador, seus parentes e afins, ou de pessoas ou de entidades a ele ligadas por relações de amizade ou de negócio” (CSES, 2010:32). No registo de 2010, a cultura representa 38,7% das ações das fundações, desporto, recreio e ação social 38% e ensino e investigação social 17,5%, (CSES, 2010).

Associação e Outras Organizações da Economia Social

A CSES regista neste grupo as associações juvenis, estudantis, de pais e encarregados de educação, de defesa de consumidor, do ambiente, casas do povo, bombeiros voluntários entre outras. Constituindo o maior número de entidades do registo da CSES de 2010, 52086 unidades, este grupo representa 94% do total das entidades da Economia Social. 50,7% dessas entidades desenvolvem atividades na área de cultura e desporto, 16,7% culto e congregações, 13,1 ação social.

Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS)

Baseando-se nos Estatutos de Instituições Particular de Solidariedade Social, publicado em anexo ao Decreto Lei nº 119/83, de 25 de Fevereiro, a CSES define as IPSS como “entidades constituídas, sem finalidade lucrativa, por iniciativa de particulares, com o propósito de dar expressão organizada ao dever moral de solidariedade e de justiça entre os indivíduos e que não sejam administradas pelo Estado ou por corpo autárquico, para prosseguir entre outros, os seguintes objetivos, mediante a concessão de bens e prestação de serviços” (CSES, 2010:38), nas áreas infância, juventude, família, terceira idade, comunitária. As IPSS podem revestir várias formas institucionais, nomeadamente “associações de solidariedade social, associações de voluntários e ação social, associações de socorros mútuos, fundações de solidariedade social e irmandade da

misericórdia, uniões, federações e confederações. As cooperativas e casa de povos podem ser equiparadas a IPSS, (CSES, 2010).

Em 2010 mais de 5000 entidades da Economia Social tinham estatuto de IPSS, sendo 84,3% por associações sem fins lucrativos, misericórdias 6,8%, fundações 4,2% mutualidades, 2,4% e cooperativas 2,3%. Nesse registo contava que 64,4% das IPSS desenvolviam atividades no âmbito da ação social, (CSES, 2010). De acordo com a CSES (2010), nesse ano as entidades da ES empregaram mais de 14 milhões de pessoas na EU. Portugal contribuiu com 5,5% de emprego total remunerado.

Baseando-se no relatório de um inquérito realizado pelos peritos de ES em 27 países, a CSES faz uma comparação da Economia Social nacional com a internacional, concluindo que, existem na União Europeia 2,8 milhões de organizações da ES, sendo que 31% no Reino Unido, 18% na Alemanha e Portugal representa 2% dessa massa, (CSES, 2010).

2.2.4-Definição das associações e modelos conceptuais

Silva (2002) e Trindade (2008) apontam o associativismo como “reflexo de novas formas de sociabilidade nas sociedades modernas que substituem as anteriores definidas pelas sociedades tradicionais”, sendo que atualmente “o cidadão eleva os direitos individuais na igualdade perante a lei e o Estado” (Trindade, 2008:30).

A autora define as associações como organizações de base voluntárias que cuidam da gestão e do destino da comunidade e promovem em simultâneo a participação social e a criação da consciência coletiva. Descrevem nas como “conjunturas políticas semi constitucionais e semi-sociais, que colaboram para a defesa da liberdade”, (Trindade, 2008:31), um meio de fortalecimento de participação democrática e de agrupamento voluntário para resolver problemas comuns, posição corroborada por (Chanial & Leville, 2009) e (Tomás, 2012). Tomás entende as associações como “formas organizativas estabelecidas voluntariamente, com determinados objetivos específicos como a divulgação da cultura, o apoio social, a resolução de problemas, entre outras” (Tomás, 2012:112).

Trindade (2008) vê nas associações um importante papel na construção da consciência coletiva, uma proximidade com o meio onde se insere e um forte voluntariado, que contribui para a flexibilização das suas estruturas internas, tornando as pouco formais, condição de aderência de novos membros e garantia da sua sobrevivência.

Seguindo a linha de Giddens (2002) a autora entende que a existência da associação depende de adesão e permanência dos membros, partilha de objetivos e fins comuns, estabilidade nas relações, regime voluntariado e flexibilidade na gestão da associação.

Na linha de Meister (1972; Tomás, 2012) define associação como ação voluntária de juntar conhecimentos e atividades de grupos de indivíduos, mediante regras por eles definidos, perspetivando partilha de benefícios, cooperação ou defesas de causas ou interesses comuns.

Para Chanial & Laville (2009:21), “a associação é uma tradução em atos do princípio de solidariedade que se expressa pela referência a um bem comum, valorizando pertenças herdadas, no caso da solidariedade tradicional, ou pertenças construídas, no caso da solidariedade moderna filantrópica ou democrática. A criação associativa é impulsionada pelo sentimento de que a defesa de um bem comum supõe a ação coletiva”.

Seguindo o raciocínio de Silva (2002; Trindade, 2008) considera que o conceito associação possui diversos sentidos, dado a dificuldade de encontrar uma determinação sociológica para o mesmo. “ Na sociologia americana, o conceito, segundo Gruvitich, ora aparece ligado a grupos formados para defender interesses particulares, ora designa agrupamentos mais fraternais, ora ainda é utilizado para descrever grupos que se constituem voluntariamente em oposição aos agrupamentos – fundações por um lado e aos agrupamentos espontâneos por outro” (Trindade, 2008: 32).

Com referência ao estudo de *Gemeinschaft und genellschaft*, que na opinião de Trindade versa a temática do associativismo, refere que “o conceito comunidade traduz um real envolvimento do indivíduo em relação ao grupo, um sentimento de pertença e de identificação com o todo” (Trindade, 200: 34), uma interação espontânea, baseada no parentesco, língua ou cultura.

Em contraposição, a definição da sociedade baseia-se nas relações, não espontâneas, mas sim deliberadas, do género contratos formais, dos indivíduos com vista a alcançar determinados fins.

Tomás (2012) encontra uma relação do conceito associativismo com sociedade civil, que seguindo a linha de Habermas (1996) tem núcleo nas associações voluntárias que ligam as estruturas do espaço público à componente social.

Para Trindade (2008), o associativismo imigrante enquadra-se numa abordagem sociológica de movimentos migratórios, por existir “uma estreita ligação entre o perfil das associações, concretamente no que diz respeito aos seus objetivos e atividades e os fatores que determinam, à partida o percurso migratório vivenciado pelo conjunto dos seus membros ou pelas populações que representam” (Trindade, 2008:29). A autora defende que o desenvolvimento conceptual do movimento associativo teve início a partir dos anos 70, na sequência da crise fordismo e do Estado-Providência, após a época dourada do capitalismo, em que o Estado demonstrou um certo desinteresse pelas organizações por se achar capaz de garantir o bem-estar geral das populações. Na visão desta autora, este movimento “assume um carácter conceptualmente mais organizado e socialmente mais reconhecido, estando associado à capacidade para empreender para tomar iniciativas, encontrar soluções para problemas económicos ou sociais ou pessoais, através da transformação de uma ideia, num produto/serviço, mediante uma atitude de risco e inovação” (Trindade, 2008:29).

2.2.5-Associações de Imigrantes

Seguindo o raciocínio de Duarte (2007), Trindade (2008) entende que as associações resultam de organização de indivíduos mediante um quadro legal para atingir fins diversos, transpondo para o “domínio público”, os seus interesses, aspirações e problemas. Segundo a mesma autora, os movimentos sociais tornam visíveis a identidade coletiva, reivindicando juridicamente a proteção social, práticas sociais e políticas que garantem a inclusão das minorias na sociedade. Considera que, “os imigrantes reforçam os seus laços de solidariedade, por conseguinte, incrementam o crescimento do capital social. Assim, organizações de sociedade civil permitem a criação de redes de relacionamento interpessoal, que são fundamentais à conceção de

capital social...As associações contribuem também para a coesão social, bem como para reforço da democracia, uma vez que possibilitam a participação civil no domínio político,” (Tomás, 2012:113).

Para Trindade (2008), o associativismo imigrante funciona como uma forma de proteção da manifestação cultural e da identidade dos grupos nas sociedades de acolhimento, até a obtenção da confiança necessária para uma assunção da identidade perante a sociedade. Entende as como “ instrumentos sociais suscetíveis de serem mobilizados para determinados propósitos coletivos”, bem como “meios de preservar a herança cultural do grupo ou de reforçar a sua própria identidade étnica”, o que implica a existência do sentimento de pertença e de envolvimento subjetivo.” (Trindade, 2008:34). A autora atribui às associações migrantes as funções de “ajudar a vencer o isolamento, afirmar os valores e crenças do grupo, proporcionar um apoio assistencial aos seus membros, agir na defesa dos seus interesses e na resolução de conflitos com a sociedade recetora”, (Trindade, 2008:35). Esta posição é corroborada por (Tomás 2012, Pires, 2002) esta última acrescenta a função de escola de treino para futura participação na sociedade, uma realidade vigente na Holanda.

Na lógica de Albuquerque (2000; Trindade, 2008) refere que” as associações de imigrantes permitem, também criar ou reativar laços sociais entre os elementos do grupo, alimentando a partilha de um sentimento de pertença” (Trindade, 2008:35).

A constituição de uma associação de imigrantes tem por base a consciência de existência de dificuldades comuns, que impulsionam a reunião de forças no sentido de resolver esses problemas. “Grupos, informalmente existentes, tal como indivíduos que se encontram dispersos e que vivem isoladamente, dão muitas vezes lugar a estruturas formais de âmbito alargado que reúnem indivíduos e famílias por vezes unidos por uma conveniência comum e pela partilha de uma herança cultural” (Trindade, 2008: 36).

As associações de imigrantes são organizações formais que visam atenuar os problemas de desenraizamento dos imigrantes, fruto da mudança do país, bem como o desenquadramento provocado pelo choque cultural numa sociedade desconhecida, com a qual terão que aprender a conviver e se integrar. São espaços de convívio, lazer, onde se reproduzem relações sociais, fortalecendo a solidariedade entre grupos (trindade, 2008).

As associações de imigrantes atuam na reestruturação das redes de sociabilidade originais, tornando-se muitas vezes, no principal elo de ligação coletiva entre os indivíduos e os pequenos grupos no contexto social de imigração. São igualmente geradores de novas formas de sociabilidade resultante da interação com a sociedade de acolhimento, “nascidas de influências dos contactos que vão sendo estabelecidas, quer com a sociedade recetora quer entre conterrâneos” (Trindade, 2009:37). Trindade entende as associações de imigrantes como um espaço de adaptação dos comportamentos tradicionais à nova realidade social e cultural no processo de inserção. Na visão desta autora, as associações de imigrantes funcionam como espaço de iniciação de relações grupais numa fase em que os membros estão em adaptação à nova realidade, evoluindo para a fase de integração social. “As associações que inicialmente intervinham na conservação de identidade cultural, numa vivência virada para dentro, progressivamente passam a valorizar ações que promovam o diálogo com a sociedade recetora com vista a integração cultural. A integração social aparece como um processo gradual em que os imigrantes passam a fazer parte ativa da sociedade, na vida económica, sindical, cívica, política, cultural e espiritual do país recetor, exercendo a cidadania” (Trindade, 2008:40). Para a autora, isso acontece quando os membros dispõem de condições mínimas de rendimentos, educação, saúde, alojamento e autorização de residência que implica permanência legal que dará acesso aos direitos fundamentais e à integração plena. A autora entende as associações de imigrantes como mecanismos de suporte à inserção e à integração social dos imigrantes, convergindo as expectativas com as exigências, numa lógica de que elas “assumem o papel de mediação entre os indivíduos e o Estado, entre os indivíduos e a sociedade, servindo de porta-voz dos interesses coletivos” (Trindade, 2008:43).

Na ótica de Trindade, as associações de imigrantes podem assumir o papel de negociador com as instâncias do poder, podem ter a participação ao nível dos organismos de apoios social local e podem ainda articular com instituições de solidariedade social em prol da defesa dos interesses dos imigrantes e combater a exclusão social. Na lógica de proteção dos imigrantes, por vezes assumem a postura de pressão junto dos governos para despoletar a “possibilidade de legalização dos imigrantes clandestinos, através da abertura de processos de legalização extraordinária, caminhando assim para uma maior integração destas populações” (Trindade, 2008:43). Essas demandas demonstram a necessidade de haver uma estreita ligação entre as

estruturas associativas e algumas instituições da sociedade de acolhimento, como condição essencial para uma inserção e uma integração bem sucedida (Trindade, 2008).

Pires (2002) encontra nas associações de imigrantes dois tipos de agentes: os de âmbito local, inseridos nos bairros de elevada presença de populações de origem imigrante, com intervenções na área social e os de âmbito nacional que funcionam como força de pressão em defesa de direitos dos imigrantes. Esta posição é assumida também por Trindade, que vê nas associações de imigrantes uma intervenção maioritariamente focada na área social, atuando “no auxílio a indivíduos e famílias que subsistem com dificuldades por motivo de doença, de desemprego ou evidentes carências económicas” (Trindade, 2008:43), ações complementadas com apoio específico à questão de documentação aos recém chegados e ao reagrupamento familiar dos que já se encontram inseridos.

2.2.6-Associações de imigrantes em Portugal

Olhando para a realidade portuguesa, Trindade encontra a origem das associações de imigrantes nos anos 70, mais concretamente pós 1974, com uma evolução marcada pelos anos 80. Frisa que “na década de 70 vê surgir as primeiras associações de imigrantes pelos dirigentes implicados com os processos de independência dos seus países de origem. Mas, é ao longo dos anos 80 que se assiste ao incremento da intervenção comunitária, impulsionada por um boom de associações populares após 1974. Este fator influenciou a formação de associações imigrantes, cuja motivação era prestar apoio social às comunidades que se iam alargando e faziam crescer bairros de construção clandestina que não asseguravam condições de vida básica” (Trindade, 2008:33). Nesta linha de ideias, Pires (2002) reforça que as associações de imigrantes nasceram nos anos 70, proliferaram nos anos 90 e a partir daí, evoluíram para a fase de maturação ou profissionalização. Na visão de Trindade (2008), em Portugal as associações de imigrantes têm ações socioeconómica, cultural e político legal, sendo que a atuação de cada organização está ligada aos financiamentos que conseguem aceder, à importância que os líderes atribuem a determinadas iniciativas em detrimento de outras, bem como a disponibilidades de recursos humanos.

Para Tomás (2012), o movimento associativo de imigrantes em Portugal acompanhou o fenómeno imigração, inicialmente constituídas por cidadãos dos PALOP, com um papel de interlocutor na esfera pública em busca de reconhecimento juntos de instituições sociais. Algumas associações surgiram de iniciativas de grupos de moradores dos bairros, que partilham uma identidade cultural e ética, para melhorar as condições de habitabilidade dos bairros, acabando por abranger toda a população. As associações de imigrantes promovem a inserção dos imigrantes na sociedade recetora, conservação, expansão e afirmação da cultura de origem (Trindade, 2008). Nos anos 70 e 80, não havia incentivos para as associações de imigrantes participarem no espaço público, o que dificultou a sua consistência e assunção de um papel politicamente influente (Tomás, 2012).

A agenda política portuguesa integrou assuntos de imigração a partir de meados de 90, mediante a promoção de políticas de integração de imigrantes e diálogo intercultural, o que gerou uma mudança na esfera das intervenções das associações proporcionando uma visibilidade das suas ações (Tomás, 2012). “A partir dos anos 90 deu-se a valorização, o reforço e a conceção das políticas de integração de imigrantes e de promoção do diálogo intercultural o que contribuiu para a criação de um espaço de visibilidade dos assuntos de imigração e da ação coletiva migrante na agenda política portuguesa” (Tomás, 2012:139), devido ao aumento de imigração e degradação das condições de vida dos imigrantes. Pires (2002) frisa que nessa altura as associações de imigrantes ganharam estatutos jurídicos, o que representou para algumas o início da profissionalização.

Com a institucionalização do movimento associativo de imigrantes, as associações alargaram as suas intervenções à esfera nacional, deixaram de ter uma intervenção apenas local, em contextos de bairro, para participar em projetos e programas de intervenção social e na definição de políticas de integração de imigrantes, como “agentes mediadoras entre o Estado e as populações imigrantes, assim como entidades prestadoras de serviços sociais” (Tomás, 2012:140).

Na visão desta autora, a evolução do movimento associativo imigrante acompanha os fluxos migratórios e multiplicidade dos países de origem. Pires aponta para uma nova realidade a partir de 2000, com a entrada massiva dos imigrantes do leste. Esta autora sublinha três fases da estruturação do movimento associativo de imigrantes, “a primeira

fase foi de intervenção e de emergência com a criação de associações informais para acolher um elevado contingente de imigrantes provenientes dos PALOP na década de 1970. A segunda fase é a chamada fase de impulso de intervenção das associações como agentes socio-económicos dos imigrantes. Essa fase ocorre até a década de 90, com o crescimento elevado do número das associações. É também nesta época que se registam os primeiros passos na reivindicação de direitos de cidadania dos imigrantes, com um investimento no trabalho associativo mais concertado e mais integrado a longo prazo. A última fase é a de maturação do movimento associativo, que ocorre a partir da segunda metade dos anos 90 com o alcance formal do estatuto jurídico de associações de imigrantes. Para algumas associações é o momento da entrada na etapa da profissionalização” (Pires, 2002:5).

Para Tomás as associações de imigrantes constituem “uma forma de contra poder pois exercem pressão junto da classe política com o intuito de lutar pelos direitos fundamentais e pelo exercício da cidadania” Lutam pelos direitos sociais, pela regulamentação da legalização, intervenção política que tem gerado medidas ativas, entre as quais, trabalho conjunto com entidades locais e administração central na resolução dos problemas dos imigrantes. “Este facto esteve muito presente em 1992 aquando da primeira legalização extraordinária de imigrantes que permitiu a regularização de cidadãos não provenientes de Estados membros da União Europeia” (Tomás, 2012:141).

As associações de imigrantes têm um enquadramento jurídico próprio, nos termos da lei geral, “sem fins lucrativos”, de cariz nacional, regional ou local, cujos estatutos tem como propósito proteger os direitos e interesses dos imigrantes e dos seus descendentes residentes em Portugal. Existe um progressivo enquadramento jurídico do movimento associativo em Portugal, com vista a promover a sua participação na definição de políticas de integração de imigrantes bem como a determinação de um quadro jurídico específico de reconhecimento das associações de imigrantes. Segundo Tomás (2012), este processo passa por várias etapas:

- O Artigo 6º da lei nº 17/96 de 24 de Maio, atribui às associações um papel de participação nas políticas de integração, com a abertura à participação de um representante das associações de imigrantes na Comissão Nacional de Regularização Extraordinária.

- O Decreto-lei 39/98 e 27 de Fevereiro que regula a constituição do Conselho Consultivo para os Assuntos da Imigração, COCAI, organismo “constituído com a finalidade de promover a participação e a colaboração do movimento associativo imigrante e do associativismo que intervêm junto da população imigrante na conceção e execução de políticas de integração de imigrantes” (Tomás, 2012:143).

- A Lei 115/99 de 3 de Agosto, que regulamenta o regime jurídico das associações de imigrantes.

- O Decreto regulamentar, Decreto-Lei nº 75/2000, “que define o que é uma associação de imigrantes e estipula os critérios a que obedece o seu reconhecimento” segundo a qual “é reconhecido um conjunto de direitos às associações de imigrantes reconhecidas pelo ACIDI”, que “presta apoio técnico e financeiro às associações de imigrantes” (Tomás, 2012:143).

De acordo com esta autora, o ACIDI registava em 2010 124 associações reconhecidas, na sua maioria de origem africana, com características diversas entre os quais, juvenil, de bairro, social, algumas de índole transnacional cujo contacto internacional “reforça o capital social e aumenta a coesão da diáspora” (Tomás, 2012:144).

A definição das associações de imigrantes encontra-se no número 1 do Artigo 2º da Lei nº 115/99, de 3 de Agosto “constituídas nos termos da lei geral, dotadas de personalidade jurídica, sem fins lucrativos, de âmbito nacional, regional ou local, e que se inscrevem nos seus estatutos o objetivo de proteger os direitos e interesses específicos dos imigrantes e dos seus descendentes, residentes em Portugal” (Moniz 2013:6)

As alíneas (a, b, c, d, e e) desse mesmo artigo, frisam “a defesa dos interesses dos imigrantes e seus descendentes, a melhoria de condição de vida dos mesmos, estimulando e valorizando as capacidades culturais e sociais com vista à sua integração e inserção”, (Moniz, 2013:6) como áreas de intervenção das associações de imigrantes.

A presente legislação confere uma série de direitos às associações, direitos esses que se direcionaram para as alíneas e, f e j) do nº 1 do artigo 4º, possibilitando às associações beneficiarem “de todos os direitos e regalias atribuídos por lei às pessoas coletivas de utilidade pública, de isenção de custas e preparos judiciais e de imposto do selo e de

apoio técnico e financeiro por parte do Estado nos termos da lei, sendo que, este último ponto a entidade teria que estar reconhecida pelo ACIME. Os módulos desse reconhecimento foram definidos no nº 1 do artigo 5º, que estipula que se a associação demonstrar que cumulativamente tem estatutos publicados, corpos sociais regularmente eleitos, inscrição no Registo Nacional de Pessoas Coletivas, inscrição no objeto ou dominação social “a promoção dos direitos e interesses específicos dos imigrantes”, e demonstração de desenvolvimento de atividades que promovam esses direitos e interesses, é reconhecido pelo ACIME, como associação representante da comunidade imigrante em Portugal, (Moniz, 2013:6).

2.3. A Crise Económica Atual, Origem e Economia Social

2.3.1 A Crise Económica

O mundo moderno conheceu duas crises financeiras com impacto na história atual. A de 1929 e a de 2008, o que segundo Gomes (2012), são as mais graves a atingir a conjuntura mundial. Embora com origem no mesmo local, EUA, os dois acontecimentos não são comparáveis, tendo em conta a especificidade da época em que ocorrem. A de 1929 surgiu com a quebra da bolsa depois de uma abrupta e inexplicável subida, Simões (2013) e a de 2008 surgiu com a falência do mercado imobiliário norte-americano, conhecido como a crise do *subprime* (Carvalho, 2008; Krugman, 2009; Gomes, 2012). Na linha de Krugman, (2009) e Rolo (2010), Gomes (2012), refere que as crises advêm de “excesso de liquidez mundial”. Este autor recorre à perspetiva marxistas para descrever a crise como “um momento de transição de uma economia saudável e em crescimento para uma recessão ou depressão económica” (Gomes, 2012:12).

A crise de 2008 surgiu nos EUA com a baixa taxa de juros, como tentativa de estimular o consumo para dinamizar a economia, o que levou ao excesso de créditos de alto risco e inflação imobiliária devido ao aumento de procura da aquisição de habitação própria. A elevada procura de crédito e as reduzidas taxas de juros provocaram o escassez de liquidez nos bancos, que associada à ausência de regulamentação dos mercados financeiros, conduziu a queda do mercado de hipotecas e *subprime* em 2007, (Carvalho, 2008; Gomes, 2012; Costa e Oliveira, 2013).

A atribuição de créditos a taxas de juros reduzidos impulsionou a procura interna e reduziu as exigências das condições de acesso, o que resultou em avultados empréstimos de risco elevado. O acesso fácil ao crédito estimulou a aquisição de imóveis que por sua vez entrou em inflação. Sem condições necessárias para o empréstimo, os imóveis inflacionados eram as únicas garantias que os bancos possuíam pelos valores emprestados aos credores (Carvalho, 2008; Gomes, 2012).

Os bancos, sem liquidez para continuar a responder à procura, recorreram a venda de títulos mediante a “securização” de forma a continuar a conceder os créditos. Entende-se por “Securização” a obtenção de dinheiro noutros bancos, instituições financeiras e investidores privados dando como garantia os títulos hipotecários, os que, devido a alto risco de incumprimento dos credores e sobrevalorização dos imóveis de garantia, eram de risco elevado, considerados mesmo “ativos tóxicos” (Carvalho, 2008; Gomes, 2012).

Segundo Carvalho (2008) e Gomes (2012), o problema surgiu quando os investidores dos títulos hipotecários se aperceberem que teriam menos retorno do que esperado, devido ao incumprimento dos credores, tentaram vender os títulos a qualquer preço, numa lógica de “salve-se quem puder” desencadeando a explosão de uma bolha imobiliária, o que gerou a desconfiança no sistema financeiro e despoletou o pânico em todo mundo. Para estes autores, todos ficaram a perder com a bolha gerada a volta do negócio, os bancos com casas subvalorizadas que não conseguiam vender, os investidores a negociarem os títulos muito abaixo do que pretendiam e os clientes sem casa e com dívida.

Esses acontecimentos tiveram lugar com a conivência das agências de *rating*, que conseguem influenciar todo o sistema financeiro com as suas classificações, gerando especulações que ditam taxas de juros das operações bem como a ausência de regulamentação do mercado financeiro, (Carvalho, 2008; Gomes, 2012) o que (Casa-Nova, Benavente *et al*, 2012) chama de circulação de dinheiro sem uma relação com a economia, ou seja, dinheiro virtual, especulativo, sem regras, sem controlo e sem regulação, uma autêntica riqueza artificial.

A crise internacional, que teve início nos Estados Unidos de América e se espalhou pelo mundo globalizado e teve um grande impacto na União Europeia, deveu-se à excessiva atribuição de crédito e falta de liquidez dos bancos, ao excesso de imóveis

sobrevalorizados na posse dos bancos como garantia de empréstimos constituindo ativos tóxicos, distribuídos pelo sistema financeiro do mundo, à especulação das agências de *rating* e a ausência de regulamentação do mercado financeiro, (Carvalho, 2008; Gomes, 2012). Estes factos levaram ao abrandamento da economia nos EUA, arrastando junto a economia da zona euro e a economia global.

2.3.2 A Crise no Contexto da União Europeia

A crise atual no contexto da UE tem por base três fatores. A crise *subprime* norte americana que contagiou o mundo globalizado, a dívida soberana dos Estados membros, sobretudo os do sul e o condicionamento da moeda única, o euro, (Louçã, 2011; Gomes, 2012).

Para Gomes (2012) e Costa & Oliveira (2013), a crise *subprime* norte americana teve impacto na Europa devido ao investimento dos bancos desse continente nos títulos hipotecários de alto risco.

A explosão da bolha imobiliária levou a perdas significativas nos bancos e instituições financeiras europeias e gerou a desconfiança no sistema financeiro, levando em certos países uma corrida aos bancos para efeitos de levantamento dos depósitos (Neto, 2014), bem como um contágio de crise de liquidez, com maior acentuação nos estados-membros com um elevado nível de endividamento (Silva, 2008). Os bancos europeus tiveram grandes perdas, “deixaram de ter liquidez para financiar as economias mais frágeis da UE e perderam a confiança uns nos outros”(Costa & Oliveira, 2013:12).

O rastilho da crise norte-América gerou na zona euro dificuldades económicas que se fizeram sentir nas instituições financeiras, empresas e famílias. A queda do consumo interno, o desemprego e a dificuldade das famílias de honrarem os seus compromissos com os créditos contribuíram para o agravamento do problema. A atribuição de créditos sem condições de solvibilidade tomando como garantias imóveis sobrevalorizados, a avaliação inadequada das condições de solvibilidade para efeitos de empréstimos em termos de valor e de prazo, que “geraram um decréscimo na liquidez dos bancos, desencadeando uma grave crise de confiança” (Gomes, 2012:16) são outros fatores que contribuíram para a crise no contexto da União Europeia.

Para Neto (2014) a crise europeia tem raízes nas políticas governativas em alguns países que entre 1930 e 1970 “foram governados por ditaduras fascistas, o que ajudou a determinar, posteriormente o rumo das suas economias” (Neto, 2014:29). Este autor defende que a herança de governos da direita levaram-lhes a reduzir a carga tributária das camadas mais altas, o que contribuiu para um défice público estrutural com as receitas provenientes essencialmente de impostos sobre o consumo e o rendimento do trabalho (Neto, 2014:29).

A recessão da economia europeia que gerou desemprego e diminuição de receitas levou os Estados a aumentarem impostos, o que reduziu as receitas das famílias, levando as a recorrerem ao empréstimos bancários para o consumo, com vista a não perder o padrão de vida a que estavam habituados (Neto, 2014).

As transferências sociais para suportar o desemprego e a redução de receitas fiscais devido ao arrefecimento do consumo, diminuiu a receita dos Estados e colocou em evidência os seus défices estruturais, ou seja, o desequilíbrio da balança nos seus exercícios fiscais, a dívida pública. “Quando um governo acumula deficit, emite na maioria das situações, títulos de dívida denominada por “dívidas soberanas”, expressão que significa a quantidade de capital que um país deve aos detentores dos seus títulos, utilizados para se financiar. Como contrapartida destas transações, os Estados pagam uma taxa de juro cujo índice de referência varia com as notações de risco das agências de *rating* que, com as suas especulações, influenciam o mercado” (Gomes, 2012:17).

A estabilidade económica que antecedeu a crise na zona euro, manteve estáveis os juros aos títulos soberanos e facilitou o acesso a créditos a países com a economia menos estáveis, como Grécia, Irlanda e Portugal, em condições similares a países com a economia mais forte como França e Alemanha. Esta facilidade tornou as economias mais fracas dependentes do crédito externo, o que veio a contribuir fortemente para a crise das suas dívidas (Gomes, 2012).

“Pelo caminho, os Estados da EU com economias mais frágeis viram as suas dívidas soberanas a serem alvos de especulação nos mercados financeiros e desclassificados pelas agências de *rating*: As taxas de juro destas dívidas dispararam e os mercados financeiros da zona euro segmentaram-se” (Costa & Oliveira, 2013:12).

Mediante a dúvida da capacidade desses países honrarem os seus compromissos, devido à atribuição de notas baixas pela agência de *rating*, as taxas de juros no mercado tornaram-se elevadíssimas e estes passaram a ter dificuldades de se financiarem. Perante a necessidade de honrarem os seus compromissos e garantir a sustentabilidade das suas economias, bem como a de evitar a desvalorização da moeda única, os três países economicamente mais frágeis foram pressionados pelos seus maiores financiadores, Alemanha e França a pedirem ajuda externa. Contudo, isso não impediu a desvalorização da moeda única dado ao contágio a outras economias menos estáveis como a espanhola e a italiana, (Gomes 2012).

A crise europeia está associada também ao euro, moeda única, (Gomes, 2012; Neto, 2014), o que na afirmação de (Louçã 2011) a essência da crise encontra-se na moeda.

Reconhecendo os riscos da crise inerentes à sua moeda, em 1997 a EU estabeleceu o Pacto de Estabilidade e Crescimento Económico, criando um limite de défice orçamental de 3% do Produto Interno Bruto, (PIB) e do limite de 60% do PIB para a dívida externa, o que por si só não gerou efeito devido a falta de uma disciplina orçamental e um controle eficiente, com adequada aplicação das sanções (Gomes, 2012).

Para este autor, “ sem uma monitorização fiscal adequada e uma coordenação reforçada das políticas económicas em áreas de interesse comum, que faça a união monetária e financeira funcionar com estabilidade, será necessário aplicar sanções mais ríspidas, limitar ainda mais o acesso ao financiamento através da venda da dívida pública e um maior controlo sobre as entidades financeiras para a redução da probabilidade de agravamento da crise a curto prazo, ou o surgimento de uma nova crise a longo prazo, uma vez que estas são sazonais” (Gomes, 2012:20).

Para CES (2013) e Costa & Oliveira (2013:14), “os desequilíbrios entre as economias mais fortes e mais frágeis entre a zona euro eram esperados”, colocando a descoberto os défices de balança dos países mais pobres enquanto os países ricos apresentavam a diminuição dos défices. “A ausência de um sistema de ajustes para corrigir desequilíbrios entre os países membros não permite que alguns destes recorram à desvalorização externa da moeda para restaurar a competitividade internacional” (Neto, 2014:43), ficando apenas com a alternativa da deflação interna, a austeridade, que acaba

por ter consequências graves. Para este autor, um país endividado numa moeda sobre a qual não exerce o controlo pode levá-lo à insolvência, tendo em conta que, a deflação pode ter efeitos contrários, agravando o problema em vez de o resolver, nomeadamente a redução da competitividade, posição corroborada por Louçã (2011) e Abreu *et al* (2013).

A CES (2013) considera a assimetria existente entre o centro e periferia da zona euro como o elemento vital da crise europeia. Com a adesão à moeda única, “os Estados prescindiram de instrumentos centrais da sua capacidade soberana para pilotar a economia, a moeda, política cambial, possibilidade de recorrerem ao financiamento por parte do seu banco central, controlo da circulação de capitais e da criação de crédito, passando pela totalidade da política comercial e pelo total das políticas orçamentais e industriais constringidas por regras excessivamente conformes à intensificação da ação das forças do mercado global no continente” (CES, 2013:14), reduzindo drasticamente a margem de manobra nacional, tese corroborada por (Costa & Oliveira, 2013), reforçando que os Estados ficaram sem instrumentos de defesa.

A CES (2013) acrescenta que “os instrumentos de política económica que ainda estão disponíveis à escala nacional tendem, neste contexto, a ter um uso perverso: usar a política fiscal para seduzir os capitais mediante a redução do Imposto sobre Rendimento de Pessoas Coletivas - IRC, ou política social de regulação laboral para baixar os custos do trabalho, o que todos os países tendem a fazer o mesmo, levando à transferência dos rendimentos do trabalho para o capital, um mercado europeu desnecessariamente contraído por uma manobra de política que supostamente o deveria estimular” (CES, 2013:13).

Neste sentido, a crise na Europa assenta-se sobre os efeitos da crise internacional em que os bancos e sistemas financeiros perderam liquidez devido à explosão da bolha imobiliária nos EUA o que afetou a economia de muitos países, nomeadamente na compra da dívida pública dos Estados. Este procedimento obrigou os Estados a financiarem-se nos mercados internacionais com elevadas taxas de juros, aos quais tiveram de se sujeitar por não poderem recorrer à política monetária, que lhes permitiria desvalorizar a moeda, dispensada a favor da moeda única.

2.3.3 A Crise no Contexto Português

A crise portuguesa tem na sua origem o reflexo internacional da crise norte americana de 2008 e ao elevado nível de endividamento do país (Abreu *et al*, 2013).

A crise internacional de 2008 surgiu nos EUA mediante a explosão da bolha imobiliária devido a queda do mercado de hipotecas gerando perdas a instituições financeiras em todo mundo, (Carvalho, 2008; Gomes, 2012; Costa & Oliveira, 2013).

Os bancos europeus tiveram grandes perdas e deixaram de ter liquidez para financiar as economias na zona euro, efeitos com acentuação nos estados-membros com a economia mais fragilizada, entre o quais Portugal, (Silva, 2008; Costa & Oliveira, 2013).

Segundo Silva (2008), um dos grandes efeitos da crise internacional na economia portuguesa, foi a redução das exportações, devido à turbulência financeira provocada nos mercados da Espanha, EUA e Alemanha bem como ao abrandamento económico dos principais destinos dos produtos portugueses. A nível interno, o consumo privado e o investimento foram atingidos devido à situação financeira dos bancos portugueses, que passaram a ser mais cuidadosos com a atribuição de créditos. Esta medida representou perdas para as pequenas e médias empresas, que compõem o tecido industrial do país, com efeitos também no consumo privado. Para esta autora, o dinheiro ficou mais caro e teve influência no investimento privado, com impacto no crescimento económico, contribuindo assim para o desemprego e perdas de salário.

“A destruição maciça de empregos, a instabilidade profissional e pessoal, o alastramento da privação de material, a emigração forçada, o aumento das desigualdades, a falência das empresas” são para (Abreu, Mendes *et al*, 2013:11-12) indicadores de que a economia portuguesa se encontrava em desagregação. Para estes autores, “o crescimento acentuado da dívida pública a partir de 2009 é, obviamente indissociável da crise económica internacional e das suas implicações a diversos níveis, como seja a forte quebra do PIB, os seus “efeitos automáticos” sobre as finanças públicas (diminuição das receitas fiscais e aumento das transferências sociais, em particular dos subsídios de desemprego); e de forma mais limitada a adoção de medidas pontuais do estímulo à atividade económica” (Abreu, Mendes *et al*, 2013:19).

Para Gomes (2012), como membro da União Europeia - UE, Portugal conseguia financiar-se a taxas de juros atrativas a longo prazo, devido à estabilidade económica na zona euro. Equiparada à Alemanha e França, o país tinha grandes facilidades em obter empréstimos a juros muito baixos, constituindo a dívida pública. Segundo este autor, o capital daí proveniente não foi investido em projetos que estimulam a economia, mas sim em obras públicas e aquisições de submarinos, que não geram rendimento.

Portugal continuou a crescer lentamente, gerando dívida pública para colmatar o défice constante, dívida que acumulada representava em 2000 50% do PIB nacional e em 2010 os 86% do PIB, alcançando os 225% do PIB juntando as dívidas das empresas e das famílias. Segundo Louçã (2011) o aumento da dívida privada, superando a pública, levou ao agravamento dos custos dos empréstimos nacionais juntos de bancos internacionais.

Com a deterioração acentuada das condições de acesso aos mercados de financiamento devido às crises internacionais, tornando-se preocupantes as condições da solvibilidade das instituições, Portugal viu-se obrigado a mudar o paradigma em relação ao financiamento soberano, (Gomes, 2012)

“Em 2009 Portugal devia 95 mil milhões a credores estrangeiros, tendo que refinanciar-se para pagar a parte dessa dívida que ia vencer com taxas superiores, exigidas pelo mercado” (Gomes, 2012:21). Abreu, Mendes *et al* (2013:32) atribui “o forte endividamento das empresas não financeiras, das famílias, do Estado e do próprio setor financeiro nacional que começou a acentuar-se neste período” a responsabilidade da crise, devido ao aumento das taxas de juros das dívidas soberanas, que acumulou grandes défices externos nos anos que antecederam a crise, um dos maiores da zona euro.

O aumento da *spread* da dívida pública portuguesa tem fundamento em constrangimentos que se faziam sentir num período anterior a crise internacional. Em 1980 deu-se o início da generalização dos movimentos internacionais de capitais. Com a liberalização de circulação de capitais, os países passaram a receber investimentos estrangeiros o que aparenta uma injeção na economia e seu respetivo crescimento. Contudo, trata-se de uma prática especulativa e não sustentável a longo prazo, pelo facto de os investidores estrangeiros poderem a qualquer momento repatriar os seus rendimentos e capitais,

agravando as condições competitivas para os produtores nacionais, deixando o país em causa em dificuldades em financiar a sua economia e pagar os empréstimos (Abreu, Mendes *et al*, 2013). Segundo esses autores, isso leva a desvalorização dos ativos e os capitais usam das mesmas facilidades que entraram para sair, deixando atrás de si uma economia endividada, com ativo desvalorizado, sem recursos e um tecido produtivo destruído, resultando daí o crescimento do desemprego, a pobreza, a instabilidade política e a convulsão social. Frente a um cenário destes, os investidores internacionais presumiram que o Estado português teria dificuldades em cumprir com as suas obrigações e fizeram refletir esse risco de incumprimento nos juros, dúvidas essas que levaram as agências de *rating* a baixarem a classificação de Portugal, (Abreu, Mendes *et al*, 2013).

A rejeição do PEC IV e a imediata queda do Governo acentuou a degradação da percepção externa da economia portuguesa, elevando os custos do financiamento do Estado através dos mercados para níveis insustentáveis. O setor bancário que já se encontrava financeiramente fragilizado devido a créditos mal parados, a exposição ao risco da dívida Grega e a dificuldade de cumprir novas regras de solvabilidade, viu o efeito dessa situação refletido na sua capacidade de financiamento. Com a degradação da classificação do *rating* da república e a desvalorização dos títulos da dívida pública, que abundavam nos bancos, estes deixaram de poder apresentá-los como garantia para obterem financiamento junto do Banco Central Europeu. Logo os Bancos deixaram de adquirir a dívida pública portuguesa a partir de abril de 2011, razão que está na origem do pedido de resgate., (Abreu *et al*, 2013).

A baixa da classificação das agências de *rating*, as elevadas taxas de juros no mercado de capital e a recusa dos bancos nacionais a aceitarem os títulos da dívida pública colocou Portugal em condições difíceis de honrar os seus compromissos, o que levou a Alemanha e a França, os seus principais credores a pressioná-lo a pedir ajuda externa.

Segundo dados do Banco de Portugal apresentados por (Gomes, 2012), “neste processo foram angariados 78 mil milhões de euros, provenientes de um consórcio de três entidades, FMI, Fundo Europeu de Estabilidade Financeira e Mecanismos Europeu de Estabilização Financeira, designado por Troika.

A ajuda financeira foi acompanhada de um memorando de entendimento, em que a Troika exigiu medidas de austeridade entre 2011 e 2014, com vista a equilibrar as finanças públicas e conquistar a confiança externa. Juntamente com o memorando de entendimento, o Orçamento de Estado continha medidas estruturais que previam a redução do défice de administração pública para 5,9% do PIB em 2011, 4,5% em 2012 e 3% em 2013 (Gomes, 2012).

Para Costa & Oliveira (2013), a política de austeridade proveniente da crise, contribuiu para o enfraquecimento do Estado Social, com acentuadas reduções de verbas na segurança social, saúde e educação.

2.3.4-A Crise e a Economia Social no contexto Português

Segundo Henriques (2010), “a crise do sistema financeiro internacional tem vindo a contribuir para tornar mais evidente a ausência, insuficiência ou desadequação das medidas correntes de política pública no domínio do combate à pobreza”, (Henriques, 2010:83). A necessidade de criar novas respostas no combate à pobreza implica uma profunda reflexão sobre a dimensão económica, trazendo a Economia Social e Solidária ao centro do debate, com vista a localizar formas alternativas de luta, com o foco na ação coletiva na tentativa de reestabelecer a ligação entre o económico e o social. O papel do Estado na regulação da sociedade implica a redução das desigualdades, o que segundo (Henriques, 2010) tem estado a recuar, com cada vez menos mecanismos de proteção social associado ao Estado-Providência. Na opinião de Costa & Oliveira (2013) as reformas representam o desmantelamento do Estado Social.

Para Gomes (2012), a crise financeira e económica, provocada pelas medidas de austeridade, nomeadamente na redução das despesas sociais, (prestação de desemprego e rendimento social de inserção e reformas) reforça o papel da Economia Social na redução das desigualdades, o que o recuo do Estado Social tem impulsionado.

Segundo este autor, com vista ao equilíbrio das contas públicas e redução da dívida soberana conforme o acordo no memorando de entendimento da Troika, os atores da Economia Social foram prejudicados, sobretudo com a redução nos serviços da educação e saúde pelo Estado, mas acima de tudo pela redução de 110 milhões de euros

na Segurança Social, que afeta diretamente o valor atribuído por esta entidade às organizações da ES.

A deterioração da crise económica e social com reflexo em aumento de desempregados sem direitos a subsídios, associada ao envelhecimento da população tornaram as entidades da ES cada vez mais necessárias, contudo a redução dos fundos destinados aos protocolos entre o Estado e este setor faz com que estas entidades tenham que atender a um maior número de pessoas com menos recursos (Gomes, 2012).

Gomes refere que as medidas de austeridade levaram ao aumento das taxas de contribuição à Segurança Social às EES em 0,4 pontos percentuais anuais progressivamente até 2017.

Para Henriques (2010) a crise do sistema financeiro internacional tem evidenciado a desadequação das políticas públicas no combate à pobreza, referindo à necessidade de uma reestruturação conceptual económica para respostas alternativas. A sugestão é encontrar alternativas para que o económico não seja reduzido ao mercado, potenciar a ação coletiva e reestruturar a ligação entre o económico e social, privilegiando as relações humanas. Na opinião deste autor, a crise financeira internacional tem vindo a acentuar os pressupostos da pobreza, exigir a contenção de despesas públicas e acentuar os problemas da pobreza.

Aponta a insustentabilidade financeira das medidas existentes, para a escala que os problemas assumem, como uma realidade evidente sugerindo a urgência na inovação social de forma a encontrar respostas alternativas. Henriques defende que a Economia Social e Solidária contribui para um novo entendimento da ação contra a pobreza, mostrando “como se abrem novas oportunidades concretas de ação quando as relações e a intencionalidade fazem parte do esforço de conceptualização da existência humana em sociedade e se procura a construção de novas formas de ação que assentem nesse pressuposto” (Henriques, 2010:85). Esta realidade é ilustrada com a chamada de atenção para o facto da pobreza não se restringir apenas à dificuldade de acesso aos recursos, mas relações interpessoais precárias com maior destaque para o isolamento social. Henriques vê a integração económica para além de obtenção de um posto de trabalho para gerar receitas, mas também no despertar empreendedor, mobilizando o individual e o coletivo para formas organizativas de produção. A base dessa integração

económica é a dimensão relacional humana, que “estabelece a relação entre a produção de valores de uso e de valores de troca na reconstituição total do encastramento territorial da economia real local” (Henriques, 2010:91) Ele vê nessa lógica o aumento de possibilidades, alternativas e a diminuição da dependência do mercado, no acesso ao rendimento.

O combate à pobreza não deve, segundo este autor, cingir-se no acesso ao emprego, tanto pelas dificuldades das vias convencionais como pela sua insuficiência. A Economia Social e Solidária bem como outras noções emergentes surgem como “resposta às reconhecidas insuficiências do paradigma dominante da ciência económica” (Henriques, 2010:94). Contudo, as experiências que ilustram essas possibilidades foram “tornadas invisíveis como efeito de modelos teóricos conceptuais que as não podem considerar” (Henriques, 2010:94).

A reforma do Estado Social e desadequadas medidas públicas no domínio do combate à pobreza suportada pela austeridade tem levado ao recuo da intervenção do Estado na redução das desigualdades sociais, o que tem gerado um acentuar dos pressupostos da pobreza. A escala dos problemas sociais revela a insustentabilidade financeira das medidas existentes e a urgência na inovação social como resposta alternativa. É com o espírito da procura de caminhos alternativos que concluímos o estado da arte deste projeto de investigação e entramos na sua dimensão prática.

III – QUESTÕES METODOLÓGICAS

3.1-Metodologia de Análise

Uma pesquisa é um procedimento racional e sistemático na procura de respostas aos problemas propostos, um ato de aprendizagem, mediante apropriação de informações e de concepções teóricas para o exercício da consciência crítica.

O desenvolvimento de uma pesquisa exige técnicas e métodos científicos definidos pela teoria como caminho para encontrar respostas no âmbito dos problemas estudados (Reis, 2014).

3.1.1-Métodos

Seguindo a linha de Almeida e Pinto (1990; Reis, 2014) vê o método científico "intimamente ligado à metodologia, tida como um conjunto de práticas de investigação de natureza crítica" (Reis, 2014:36), um conjunto de procedimentos intelectuais e técnicas que levam ao conhecimento. Gill (2008) entende o método como o procedimento lógico, apoiado por técnicas que o materializam, que permite o investigador compreender o fenómeno do estudo e alcançar a veracidade.

O presente estudo pretende identificar e analisar visões relativas à problemática da Sustentabilidade Financeira das EES bem como identificar pistas que possam ser úteis tendo em vista os problemas com que se defrontam as EES.

A problemática em estudo e o objetivo do mesmo propõe uma abordagem da análise qualitativa que segundo Marques (2014) permite interpretar as manifestações do problema estudado em termos do que eles significam para os sujeitos.

Com efeito, a pesquisa envolve dados descritivos sobre o objeto do estudo pelo contacto direto do pesquisador com o mesmo, procura compreender os fenómenos segundo a perspectiva dos sujeitos. Consiste no aprofundamento da compreensão de um fenómeno social por meio de entrevistas e análises da perspectiva dos atores envolvidos com o objetivo de desenvolver teorias empiricamente fundamentadas. A abordagem qualitativa permite descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos que o envolvem, com o

foco na experiência das pessoas e seu respetivo significado em relação aos processos que envolvem o objeto do estudo (Bruchez, Ciconet *et al*, s/d).

Assim, no âmbito do presente estudo, propõe-se analisar as práticas de três entidades da Economia Social, representantes da comunidade imigrante, para aferir em que medida contribuem para a sustentabilidade financeira das mesmas. Essa análise é cruzada com a visão de um grupo de entidades, umas mais próximas outras mais distantes do terreno, igualmente sujeitos da problemática da sustentabilidade das EES, no sentido de aferir de que forma a articulação dessas visões podem gerar pistas que contribuem para a construção de um caminho futuro em sintonia com novos paradigmas ajustados ao contexto e às especificidades das Entidades.

Estudo de Caso

Estudo de caso é uma metodologia que permite obter um conhecimento amplo e detalhado sobre um objeto, mediante organização de numerosos e detalhados dados e informações sobre o mesmo com vista a preservar a sua identidade. Essa preservação acontece mediante diferentes níveis de análise e observação de diferentes tipos de dados com diferentes técnicas, bem como da interação entre os dados observados (Bruchez, Ciconet *et al*, s/d).

Pretende-se analisar dois grupos de entidades, designados por Grupo I e II. O Grupo I integra três Entidades designadas por A, B e C.

Grupo II divide-se em dois Subgrupos: Entidades com uma Visão Distante designadas de EVD ou subgrupo VD e Entidades com uma Visão Próxima, designadas de EVP ou subgrupo VP.

O Subgrupo EVD é composto por ACM, EDP e IES.

O Subgrupo EVP é composto por uma Autarquia e por um expert.

Quadro de identificação do universo do estudo

Grupo I	Grupo II	
	Subgrupo VD - Visão Distante	Subgrupo VP - Visão Próxima
A		
B	ACM	Autarquia
C	EDP	Expert
	IES	

Fonte: criação própria

A investigadora, como parte do objeto estudado, por pertencer a uma das entidades do terreno estudadas, contribuiu com as suas vivências para a reflexão com recursos a diário de campo, construído para o efeito do trabalho.

3.1.2-Técnicas de Recolha de Dados

Optou-se por recolher dados mediante recurso a várias fontes, com vista a assegurar ângulos diferentes da problemática estudada. Para garantir a diversidade de perspectiva, optou-se pela técnica de triangulação de dados como forma de, segundo Marques (2014) referindo a Coutinho (2009), “obter várias medidas do mesmo fenómeno” Marques (2014:53). Duarte (2009) entende a triangulação como um método para determinar a posição de um ponto C, através da observação de dois pontos, A e B. Seguindo Kelle (2001), Kelle & Erzberger (2005), Flick (2005a), esta metodologia permite integrar diferentes visões no fenómeno em estudo.

Pesquisa Documental

O recurso à pesquisa documental, uma das técnicas da pesquisa presente em ciências sociais e humanas, como fonte de informação, é utilizada no âmbito do presente estudo para complementar informações obtidas mediante outras técnicas.

As informações obtidas no âmbito de investigação qualitativa foram complementadas com alguns documentos, ao nível do enquadramento teórico e ao nível da parte empírica, nomeadamente livros, artigos científicos, artigos de imprensa, relatórios, teses de mestrados e de doutoramento, estatutos entre outros e legislações.

Entrevista Semi-estruturada

A entrevista semi-estruturada é uma técnica que segundo Marques (2014:54), referindo a (Tuckman, 2002), integra questões constituídas num “guião de entrevista que é organizado e estruturado com base em teorias e hipóteses abordadas na parte teórica de uma investigação, ou seja, são questões que estão relacionadas com o tema da pesquisa que se pretende investigar na prática”. Na linha de Coutinho (2011), a autora reforça que este instrumento permite descrever, explicar e compreender fenómenos sociais em relação ao seu objeto de estudo.

É uma técnica de estudo que procura um conhecimento mais próximo de uma realidade específica facilitada pela flexibilidade permitida pela análise qualitativa, possibilitando ao entrevistador adaptar o “instrumento ao nível de compreensão e recetibilidade do entrevistado” (Moreira 1994:133), mediante um guião de entrevista equiparado a uma lista de tópicos que pretende abordar, o que permite acrescentar novas questões ao longo da entrevista, “contribuindo assim para o surgimento de novos conhecimentos relacionados com o estudo principal.

No presente estudo podemos considerar que a entrevista semi-estruturada não está totalmente condicionada ao padrão de perguntas estipuladas inicialmente.

Dada a presença de duas realidades empíricas como sujeito do estudo, optou-se pela construção de dois guiões (vide anexos A e B) um para atores designados como Grupo I direcionados as EES do terreno e outro para entidades formadoras e financiadoras, atores designados com Grupo II. Os guiões foram preparados de forma a responder aos objetivos do estudo, sendo que as EES contribuíram com informações para a sua caracterização, avaliação da sua condição de sustentabilidade financeira e perspetiva de evolução futura da mesma. Com as entidades do Grupo II pretendeu-se obter informações referentes à sua visão de sustentabilidade, e pistas para caminhos a percorrer perante os paradigmas atuais.

A entrevista semi-estruturada foi aplicada a oito atores da Economia Social, sendo que três são entidades do terreno, escolhidos entre as associações de imigrantes, três entidades que possuem programas de formação e de financiamento às EES e dois que representam uma visão de proximidade, sendo uma autarquia e um especialista das questões imigração.

No caso das associações, as entrevistas foram feitas aos dirigentes e às equipas de gestão. No caso das entidades formadoras foram feitas à direção. No caso Instituto Público ao seu representante máximo. No caso da escola de empreendedorismo Social ao diretor pedagógico. A pessoa entrevistada na autarquia foi o vereador de ação social e inovação. Os conteúdos das entrevistas foram transcritos para grelhas em anexo (ver anexo C, D, E e F). As entrevistas decorreram entre Junho de 2015 e Fevereiro de 2016 e tiveram a duração média de hora e meia. Foram gravadas, mediante o consentimento prévio, com exceção de uma, cujas informações trabalhadas foram posteriormente validadas pelo entrevistado.

O quadro de análise proposto permitiu elencar uma série de visões que concorrem individualmente ou em articulação para a sustentabilidade das EES.

3.1.3-Analise de Conteúdo

A análise de conteúdo é uma técnica de investigação que “permite fazer descrição objetiva, sistémica e quantitativa do conteúdo manifesto das comunicações tendo por objetivo a sua interpretação pormenorizada” (Carmo & Ferreira, 1998:251). Segundo estes autores, a objetividade desta técnica deve-se à clareza de regras e instruções que permite que diferentes investigadores obtenham os mesmos resultados. A ordenação dos conteúdos em categorias definidas em prol do objetivo do estudo atribui-lhe o carácter sistémico e a medição da frequência dos elementos considerados significativos a torna quantitativa.

No âmbito do presente estudo, as entrevistas registadas em áudio foram transcritas e analisadas de forma intersectar possíveis categorias de análise com vista a sistematização de resultados. As informações obtidas foram transformadas em categorias de análise considerando a necessidade de as adaptar à problemática estudada.

O conteúdo das entrevistas foi agrupado em duas categorias, Grupo I e Grupo II. O Grupo II foi dividido em subgrupos EVD e EVP, (Anexo E e F). Foram criados a partir da revisão bibliográfica conceitos e sub-conceitos através das quais foram analisados os conteúdos das entrevistas de ambas as categorias.

Conceitos	Sub-conceitos
Visão da Sustentabilidade	
Impacto	
Satisfação dos <i>Stakeholders</i>	
Desenvolvimento Contínuo	
Autonomia Financeira	
	Diversificação de Fontes de Recursos e Receitas
	Produção de Receitas Próprias
	Custo com Estrutura
	Cumprimento do prazo no Pagamento do Reembolso
Gestão Profissionalizada	
	Accountability
	Advocacy
	Gestão de Imagem
	Gestão de Parceria
	Planeamento Estratégico
	Gestão de Recursos e Pessoas

(Fonte: criação própria)

3.1.4-Limitações e Dificuldades

Inicialmente previa-se estudar a sustentabilidade financeira das EES apenas. O rumo da investigação em estudo de caso afunilou-se para as associações de imigrantes, o que levou a deixar de fora uma entidade entrevistada que não fazia parte deste universo.

Devido a um problema técnico inesperado, uma das entrevistas não foi gravada, pelo que o conteúdo analisado foi posteriormente validado pelo entrevistado.

Como parte do objeto do estudo, a autora debateu-se com dificuldades de distanciamento necessário para conferir ao trabalho um carácter académico e científico, o que a levou a maior cuidado na pesquisa dos dados, na análise de conteúdo e uma constante articulação com a orientadora.

IV – ESTUDO DE CASOS

4.1-Caraterização das Entidades

4.1.1- Grupo I – Entidades da Economia Social do Terreno

Emergência e etapas de evolução

A entidade A nasceu em 2002, da iniciativa de 17 pessoas de nacionalidade e origem cabo-verdiana, com idade compreendida entre 18 e 40 anos, com o nível médio de ensino secundário, promovido por trabalhadores, desempregados e estudantes. A necessidade de atribuição de uma identidade aos filhos de imigrantes cabo-verdianos em Portugal que viviam no Concelho de Sintra foi a motivação principal do seu nascimento.

Tem atualmente 1600 sócios, de várias nacionalidades com a predominância cabo-verdiana. *“Os sócios não possuem um papel ativo na associação, nem são beneficiários destes. Existe um número muito limitado de membros ativos e proactivos. Os sócios foram requisitados com vista a associação alcançar a representatividade nacional no âmbito do reconhecimento do ACIME, atual ACM, que permitia aceder a um bolo maior de financiamento”* dirigente da entidade A do Grupo I. Foi reconhecida como associação representante dos imigrantes pelo ACIME em 2003, o que lhe permitiu ter acesso a financiamento.

A entidade B nasceu em 2001 como resultado da iniciativa de um grupo de imigrantes de 17 nacionalidades diferentes, com idades compreendida entre os 21 e 45 anos, ensino secundário como nível médio de escolaridade e trabalhadores diferenciados e desempregados.

A defesa dos direitos dos imigrantes esteve na base desta iniciativa, motivada pela vontade de romper com a prática de então. Segundo o dirigente da associação B *“o nosso objetivo era dar a voz autónoma e independente aos imigrantes que na altura não se sentiam representados pelas associações existentes, mudar o paradigma da prática associativa baseado na de caridade e sensibilizar e capacitar os imigrantes para a responsabilização.”*

Tem atualmente 26 mil sócios, de 97 nacionalidades diferentes, dos quais uma percentagem significativa paga quotas. *“Os sócios ativos são os nossos utentes/clientes*

e possuem um papel ativo na vida da associação, na resolução dos problemas, na denúncia e na promoção da cidadania cívica” dirigente da associação B.

A associação C nasceu em 1987 da iniciativa de um conjunto de jovens guineenses, com idade compreendida entre os 30 a 35 anos, com nível médio de ensino superior, estudantes e trabalhadores. *“A necessidade de apoiar a integração dos imigrantes guineenses, que na altura tornou se uma forte realidade em Portugal foi a razão que levou nos a criar a associação, dentro do movimento Bafata¹⁷”*.

Em 2015 a associação tinha 2500 sócios, *“mas estes não possuem um papel ativo”*, diz o entrevistado referindo que a associação é suportada por alguns sócios fundadores que fazem parte da equipa técnica e alguns elementos da população destinatária que procura o apoio social na entidade.

“Associação foi já criada numa versão de Instituição Particular de Solidariedade Social para obter um acordo atípico com a Segurança Social”, disse o entrevistado, frisando que a entidade é também reconhecida pelo ACIME como representante dos imigrantes guineenses.

Dimensão de intervenção

A entidade A tem intervenção comunitária, nas áreas educativa, de empregabilidade, psicossocial e de apoio documental aos imigrantes. O projeto mais importante é financiado pelo Programa Escolhas que representa uma resposta transversal à população e garante um período de 3 anos de funcionamento.

Tem intervenção local, apenas no concelho de Sintra, nas freguesias de Rio de Mouro, onde se encontra sedeadada, e Algueirão-Mem Martins onde tem a decorrer um projeto Escolhas.

A entidade B tem intervenção nas áreas do emprego, apoio à mulher, interculturalidade e cidadania e atendimento articulado com destaque para a regularização da permanência de imigrantes. É no ativismo que está a sua maior força, assumindo-se como uma organização de pressão pela igualdade de direitos entre estrangeiros e portugueses.

¹⁷ Movimento de resistência da Guiné Bissau

Possui delegações em Beja e Coimbra e tem grupos de trabalho noutras localidades do distrito de Lisboa. É membro de várias redes internacionais e movimentos sociais em Portugal. “*O projeto mais importante é a associação*”.

A entidade C tem intervenção social nas áreas de banco alimentar, apoio ao emprego, apoio jurídico e apoio à legalização dos imigrantes. O projeto mais importante é a financiada pela Segurança Social no âmbito de um acordo atípico. Tem intervenção na zona de Lisboa e representatividade nacional dos imigrantes guineenses.

Corpos Sociais

O corpo social da entidade A é composta por três órgãos, Assembleia Geral, Direção e Conselho fiscal, com 22 elementos, sendo que 11 são suplentes. Segundo os estatutos desta entidade, as eleições devem ser realizadas num período de 3 anos.

Os elementos que fazem parte do corpo social são elegíveis por três mandatos, salvo se a permanência deste revelar ser de capital interesse para a entidade. O mesmo elemento assumiu a direção da associação por 10 anos, tendo no momento do estudo um novo elemento como presidente da direção.

Os estatutos da entidade A sofreram duas alterações. Uma para aceder a fundos referente a igualdade de género e outra para requerer aos estatutos de Instituição Particular de Solidariedade Social – IPSS.

O corpo social da entidade B é composto por três órgãos, Assembleia Geral três elementos, Direção cinco elementos e Conselho fiscal três elementos. Constam ainda mais duas figuras nos estatutos, Assembleia de Núcleo e Coordenadora do núcleo, que segundo o representante, são órgãos sem composição que servem para a criação de filiais e delegações.

Segundo o representante da entidade, apenas houve uma alteração de estatutos com efeitos na sua missão.

A periodicidade das eleições dos corpos sociais são de dois anos e não tem limite de mandatos para os dirigentes, explica o representante: “*não existe limite para elegibilidade dos dirigentes. O cargo dos dirigentes não é assumido no sentido clássico da palavra. Aqui funcionamos como coletividade embora o regime jurídico que regula*

as associações obriga-nos a ter estes estatutos. Todos somos efetivamente dirigentes, todos temos responsabilidades. Somos todos presidentes". A liderança dessa entidade não alterou desde a sua fundação.

O corpo social da entidade C é composto por três órgãos, Assembleia Geral, Direção e Conselho fiscal, com 23 elementos, sendo que 11 são suplentes.

Os mandados são de três anos. Segundo os estatutos desta entidade, os dirigentes do corpo gerente só podem ser eleitos consecutivamente por dois mandatos, salvo se a Assembleia Geral reconhecer a impossibilidade ou inconveniência de proceder a sua substituição. Até o momento do estudo, não se procedeu nenhuma alteração dos estatutos. Também não houve alteração do dirigente máximo.

Equipa técnica

A entidade A possui uma equipa técnica de 22 elementos. A nível de qualificação, quatro deles possuem 12^a ano de escolaridade, um com frequência universitária, um possui 9^a ano de escolaridade e dezasseis são licenciados. Quanto à ligação com a entidade, um deles possui o contrato sem termo, onze possuem contratos a termo incerto, seis estão a recibos verdes, dois a contratos de estágio e dois em regime de voluntariado permanente. Desse conjunto de elementos, seis são em part-time e os restantes 14 são a tempo inteiro. Desses, dois estão na associação desde a sua fundação, ou seja, há 13 anos, um há 8 anos, dois há 6 anos, seis há 3 anos, três há 2 ano e oito há menos de 1 ano. A entidade A conta ainda com cerca de 40 voluntários pontuais que reúnem uma vez por ano para dar corpo a um evento cultural de referência para a população do bairro onde se encontra sedeada.

A dimensão da equipa técnica da entidade B é de 5 elementos. Possui 25 voluntários regulares e 20 pontuais. *"A formação é diversa, vai desde uma delas que é doutorada em Línguas, passa pela licenciatura de 8 e por cursos profissionais e do ensino secundário. Devido à diversidade de voluntários, também temos aqueles que têm o ensino básico e outros que têm o ensino árabe¹⁸".* Relativamente ao vínculo que estes elementos possuem com a entidade, o representante explica: *"A nossa equipa é constituída por 5 pessoas profissionalizados, 2 com apoios do FEINPT que já acabou e 3 pagos com as quotas dos associados [...] o tempo é bastante variável, temos 1 pessoa*

¹⁸ Ensino sem equivalência em Portugal

que vem do início da fundação da Associação, temos muitos voluntários que vêm desde 2004, temos 1 pessoa de 2013 e outros mais recentes. Os voluntários e mesmo um ou outro profissionalizado, são gente que aparece numa altura concreta e depois da atividade realizada desaparecem. As equipas renascem a cada tempo, são intemporais, os profissionais e devido à origem dos mesmos, também eles não permanecem muito tempo, por aqui costumamos dizer que as equipas que se constituem na nossa Associação renascem todos os dias.”

A entidade C possui uma equipa técnica de 7 elementos, 4 a tempo inteiro e 3 pontuais. Possui uma média de 10 voluntários que dão suporte as atividades sociais nomeadamente banco alimentar. Dos técnicos, cinco são licenciados e 2 com 12º ano. Relativamente ao vínculo à entidade, três possuem contratos sem termo, dois se encontra-se a recibos verdes e dois detêm contratos pontuais e a part-time.

Dois se encontram-se na associação desde a sua fundação e fazem parte do corpo social, ou seja, há 28 anos, um há 19 anos, um há 15, um há 2 e dois há 1 ano.

Tomada de decisão

A tomada de decisão nas três entidades é articulada entre a equipa técnica e o corpo social. Nas entidades B, e C, como a equipa técnica integra os elementos do corpo social, a decisão é articulada e facilitada entre esses membros. Já na entidade A, em regra a decisão é tomada pela equipa técnica e validada pela direção

Perceção da autonomia financeira

O orçamento de 2015 da entidade A é oriundo de fundos públicos numa média de 98%. Os outros 2% são provenientes da contribuição da população para o evento comunitário, de quotas de sócios, do serviço prestado ao balcão do cidadão de Cabo Verde e por via de doações, injunções e Consignação do IRS solidário. 80% do seu orçamento foi destinado às despesas com os recursos humanos, conforme estabelece o regulamento do Programa Escolhas, seu maior financiador. Os projetos mais importantes de ponto de vista financeiro são provenientes do Programa Escolhas, cujo protocolo tem a duração de três anos. Em 2015 apenas 30% do orçamento da entidade B foi proveniente de fundos públicos. Os 70% são oriundos de contribuição de sócios e ativistas e doações. Nesse ano, aproximadamente 80% do orçamento dessa entidade foi destinado à

remuneração da equipa técnica. Para esta entidade, os financiamentos vem reforçar as suas atividades, pois os projetos vêm e vão a entidade continua a funcionar.

A entidade B afirma que a associação é o seu projeto mais importante, sendo o ponto de partida para desenhar as intervenções necessárias e possíveis.

Uma média de 80% do orçamento da entidade C é proveniente de fundos públicos, mais concretamente de um protocolo permanente com a Segurança Social e alguns protocolos pontuais com outras entidades estatais. Os 20% são oriundos de rendimentos de propriedades, nomeadamente, arrendamento de imóveis. 80% do seu orçamento é destinado a despesas com Recursos Humanos.

As entidades B e C tiveram em 2014 saldo contabilístico positivo, enquanto a A teve negativo. A entidade A está à procura de uma prática que lhe permite obter alguma autonomia financeira, a B afirma continuar com as práticas até aqui desenvolvidas, que se traduz em gerar sentimento de pertença aos sócios e beneficiários, alavancando uma relação afetiva que estimula a contribuição. A entidade C vai continuar a construir imóveis para arrendar. Possui um edifício com 10 apartamentos e uma churrasqueira de onde são provenientes as receitas próprias. Possui terreno licenciado para construir mais dois edifícios, o que acredita que vai alargar a sua autonomia financeira.

4.1.2 Análise crítica da sustentabilidade financeira das Entidades estudadas

A entidade A entende que possui uma fraca autonomia financeira, já que depende exclusivamente de financiamento público, projetos com duração limitada, cujo tempo máximo tem sido 3 anos.

A entidade B tem a perceção de que possui uma boa autonomia financeira. Na sua opinião, consegue manter as suas ações sem os fundos públicos, servindo-se deles apenas como um reforço. Tem a sua autonomia estruturada, que, caso não houver financiamento público, continua a dar respostas.

A entidade C considera ter uma autonomia financeira mediana por força das receitas provenientes de imóveis. Considera igualmente seguro o protocolo de carácter

permanente com a Segurança Social. Num cenário de deixar de haver esse acordo, manteria os serviços mínimos, mas não fecharia as portas.

Olhando para o futuro, a entidade B considera que deve continuar com a sua prática. A entidade C, além de continuar com a sua prática encontra-se em condições de reforçar, estando neste momento à procura de financiamento para construir mais dois edifícios em Lisboa, que irão triplicar as suas receitas próprias. Já a entidade A está a procura de um caminho que lhe permite obter algum auto financiamento para uma melhor articulação com o financiamento público.

4.1.3 Caraterização das entidades estudadas Grupo II

4.1.4 Caraterização do subgrupo EVD

Instituto Público

ACM.IP – Alto Comissariado para as Migrações I.P é um instituto público, criado pelo Decreto Lei 31/2014 de 27 de fevereiro, integrado na administração indireta do Estado, dotado de autonomia administrativa, financeira e patrimonial. Possui atribuições nas áreas de integração e migrações, sobre superintendência e tutela do governo. É composto pelo conselho diretivo, fiscal único e conselho para as migrações. O ACM vem substituir o ACID, Alto Comissariado para A Imigração e o Diálogo intercultural ACIDI I.P criado em 2007, que por sua vez substituiu o ACIME – Alto Comissariado para as Migrações e Minorias Étnicas criado em 2002 para se ocupar da integração dos imigrantes e minorias étnicas.

ACM tem responsabilidades na área das migrações e minorias étnicas, mas a sua essência está no acompanhamento do perfil imigratório do país, sobretudo no que concerne ao acolhimento e integração de imigrantes bem como a promoção do diálogo intercultural.

Nas suas novas atribuições cabe-lhe a responsabilidade de promover o diálogo, a inovação e a educação intercultural e inter-religiosa através do apoio ao associativismo, bem como ao desenvolvimento de programas de inclusão e capacitação económica dos atuais imigrantes e seus descendentes.

Possui programas de financiamento à EES, nomeadamente Programa Escolhas, criado pela Resolução do conselho de Ministros nº 4/2001, de 9 de janeiro e renovado pelas RCM nº 60/2004, de 30 de abril, 80/2006, de 26 de junho, 63/2009, de 23 de junho e 68/2012 de 9 de agosto. A sua continuidade foi garantida pelo Despacho Normativo nº 19/2015, de 12 de outubro. Trata-se de um programa de intervenção comunitário, visando a inclusão social de crianças e jovens provenientes de contextos socioeconómicos mais vulneráveis, particularmente dos descendentes de imigrantes e grupos étnicos.

Possui PAAI, monitorizado pelo Gabinete de Apoio Técnico às Associações de Imigrantes – GATAI, que financia as associações de imigrantes. Teve a seu cargo, o programa FEINPT (Fundo Europeu Para a Integração de Nacionais de Países Terceiros), por delegação de competência do Ministério da Administração Interna (SGMAIA) autoridade responsável pelo Programa Solidariedade e Gestão de Fluxos Migratórios. Para além da monitorização do PAAI e apoio ao FEINT, o GATAI tem ainda responsabilidades na capacitação das associações de imigrantes e seus descendentes, o que o envolve em programas de formação para os mesmos.

Fundação EDP Solidária

Fundada em dezembro de 2004, pela EDP – Energias de Portugal, S.A., a Fundação EDP tem por missão a participação ativa na transformação da sociedade portuguesa, alinhada com a sustentabilidade e valores do grupo.

Trata-se de uma instituição de direito privado, sem fins lucrativos, criada para consolidar o compromisso do grupo EDP com a cidadania mediante o desenvolvimento sustentável, apoiando iniciativas de natureza social, cultural, científica, tecnológica, educativa, ambiental e de defesa do património. Tem nas suas atribuições a intervenção na cultura, ciência e energia, Museu de eletricidade e Inovação social.

Assente num programa de investimento em projetos que têm como objetivo atenuar situações sociais reconhecidamente relevantes, a inclusão Social tem por objetivo promover o envolvimento social de pessoas carenciadas ou excluídas e o empreendedorismo social, mediante projetos que se revelem sustentáveis.

Destina-se a entidades nacionais legalmente constituídas e registadas, que cumprem cumulativamente os fatores de relevância social, que conseguem contribuir com uma

percentagem de recursos próprios, que tenham parcerias, que consigam demonstrar a relação custo/benefício, que tem a prática do voluntariado, que apresentem pressupostos da sustentabilidade, cujo número de beneficiários sejam aceitáveis, que tenham mecanismos de medir o impacto e que a entidade promotora prove ter experiência na área de intervenção.

De 2004 a 2014, o programa EDP Solidário da Fundação EDP investiu 7 milhões de euros em apoio a mais de 260 projetos, traduzidos em melhorias de condições de vida de mais de 650 mil pessoas em situação vulnerável, em todo o país.

IES – Instituto de Empreendedorismo Social

Nascido em 2008 pelas mãos de um grupo de pessoas envolvidas com o empreendedorismo social, o Instituto de Empreendedorismo Social - IES é uma instituição sem fins lucrativos empenhada em alargar a implementação do empreendedorismo social em Portugal, mediante metodologias inovadoras que permitem o crescimento do impacto de projetos transformadores que quebram com o ciclo de problemas.

Tendo por missão, inspirar e capacitar para um mundo melhor, o IES pretende ser a referência do empreendedorismo social para o mundo lusófono. Norteia-se por criação de valores, excelência, rede, conhecimento, inovação e inspiração para a promoção e desenvolvimento do empreendedorismo social.

Funciona com a abordagem local, baseada em recolha de informações privilegiadas junto de observadores do terreno, que servem de base para identificar as necessidades sociais. Valoriza os projetos que demonstrem terem impacto e serem capazes de promover a transformação social, que promovem o empoderamento local para a inclusão social, que são inovadores e inspiradores e que possuem a sustentabilidade e possibilidade de replicação em larga escala.

Pauta a sua intervenção pelos parâmetros científico-académicos, mediante uma certificação externa através de um conselho de investigadores locais com experiências internacionais de universidades de referências.

4.1.5-Caraterização do subgrupo EVP

Autarquia

A autarquia de Sintra foi fundada em 1150 pela atribuição do Foral Afonsino. 862 anos depois consta no seu organigrama a Divisão de Saúde e Ação Social com linhas orientadoras para política de intervenção social destinada às Entidades da Economia Social. Possui um núcleo de imigração, que tem desenvolvido o trabalho com as associações de e para imigrantes existentes no concelho.

Coordena a Rede Social, materializada em dois tipos de plataformas: nas Comissões Sociais de Freguesia (CSF), a nível de freguesia, e nos Conselhos Locais de Ação Social (CLAS), a nível concelhio. O CLAS é plenário bianual que envolve a autarquia e entidades públicas ou privadas com vista à erradicação ou atenuação da pobreza e da exclusão e à promoção do desenvolvimento social no concelho. Possui um núcleo executivo que reúne quinzenalmente.

Possui dois programas de financiamento às ESS:

Programa de Apoio Financeiro às Instituições Sem Fins Lucrativos Promotoras de Desenvolvimento Social e de Saúde (PAFI), que tem por objetivo a contribuição para potenciar a qualidade da intervenção das entidades sem fins lucrativos legalmente constituídas com sede social e/ou atividades desenvolvidas nas áreas social e da saúde no concelho de Sintra

Programa de Capacitação Financeira às Instituições Sem Fins Lucrativos Promotoras do Desenvolvimento Social e de Saúde destinado a proporcionar a essas entidades um apoio financeiro de natureza excecional, quando apresentem dificuldades transitórias e pontuais, para as quais não disponham de meios financeiros.

O Especialista

Foi também entrevistado um especialista que desempenhou vários papéis no âmbito da imigração e do movimento associativo imigrante, entre os quais:

- Diretor do Alto Comissariado para as Migrações (ex-Alto Comissariado para a Imigração e o Diálogo Intercultural);

Membro do Grupo de Trabalho Interministerial para a preparação do diálogo político do novo Quadro Financeiro Plurianual 2014-2020 no domínio dos assuntos internos junto da Comissão Europeia;

Ponto de Contacto Nacional para a Integração junto da Comissão Europeia, Chefe de Gabinete do Alto-Comissário para a Imigração e Minorias Étnicas, Adjunto do Alto-Comissário para a Imigração e Minorias Étnicas e Assessor do Alto-Comissário para a Imigração e Minorias Étnicas.

Nesses papéis, participou diretamente em seguintes ações:

Implementação de Programa de Empreendedorismo Imigrante (PEI), Programa de Mentores para Imigrantes, Programa de Mediadores Interculturais em Serviços Públicos (MISP), Planos Locais de Integração de Imigrantes;

Negociação junto da Comissão Europeia do Fundo Asilo, Migração e Integração 2014-2020 (FAMI);

Negociação nacional e implementação do Fundo Europeu de Integração de Nacionais de Países Terceiros 2007-2013 (FEINPT);

Representação de Portugal na Comissão Europeia como Ponto Nacional de Contacto para a Integração;

Negociação a nível nacional do Quadro de Referência Estratégico Nacional 2007-2013 (QREN), garantindo pela primeira vez num quadro comunitário financiamento às políticas de integração de imigrantes através do Fundo Social Europeu;

Criação da Rede de Gabinetes de Inserção Profissional Imigrante (Rede GIP Imigrante); Implementação dos Centros Nacionais de Apoio ao Imigrante (CNAI), em Lisboa e no Porto;

Conceção e desenvolvimento de respostas sociais, com enfoque na mobilização da sociedade civil e trabalho em rede, em particular a Rede de Centros Locais de Apoio à Integração de Imigrantes (Rede CLAII), a Linha SOS Imigrante e o Programa de Apoio ao Associativismo Imigrante (PAAI).

4.2-Resultado de Análise

Passamos a apresentar a análise dos dados recolhidos mediante o quadro teórico construído para o efeito e visão dos Grupos estudados.

Sustentabilidade

A sustentabilidade financeira das entidades parece ser considerada um sub-conceito dentro da Sustentabilidade. Ainda assim, ela é a definição da própria sustentabilidade considerada para Silva (2008), Marques (2014) e Biasuz (2013) como a capacidade de angariar recursos para cumprir a missão com impacto no meio onde se encontra inserido. As entidades da visão próxima – EVP do Grupo II definem-na como capacidade de obter sustento e as da visão distante – EVD do mesmo Grupo, como as que conseguem angariar receitas que lhes permitem manter os projetos, que conseguem gerar impactos que lhes dá acesso a fontes de financiamento. Com exceção da representante da Fundação, que tem uma experiência significativa do terreno, a questão causou estranheza e alguma dificuldade de resposta, ou seja, a referência em primeira linha foi sobre a sustentabilidade geral de uma entidade.

Já as entidades do Grupo I, que experienciem no seu dia-a-dia o aspeto financeiro como o lado fraturante da sustentabilidade, definem-na como capacidade de ter meios financeiros para fazer face aos desafios. Tal como refere o dirigente da entidade C do Grupo I, “ *Para uma instituição não ser a prazo, precisa de meios próprios*”. Com exceção da entidade B que classifica a sua sustentabilidade de como alta, as entidades A e C classificam-na como média, por não responderem a todos os indicadores do mesmo. Apesar de serem todos representantes de imigrantes, têm características e perfis de intervenção diferentes, o que as leva a encarar o fator sustentabilidade de forma diversa, como poderemos apurar nos conceitos e sub-conceitos abaixo analisados, contudo a tónica está colocada na obtenção de recursos financeiros e as práticas vão todos neste sentido.

Impacto

O impacto tem um papel muito importante na procura da sustentabilidade das entidades. Os autores estudados consideram-na fundamental na lógica da sustentabilidade. Biasuz (2013) define a capacidade das instituições executarem atividades com impacto para os

beneficiários como um dos pressupostos da sustentabilidade. Os atores EVD do Grupo II consideram o impacto no meio onde as entidades estão inseridas como fundamental para elas serem sustentáveis. Vão mais longe ao assumir que o impacto é que justifica a existência de uma entidade, frisando que o Estado deveria contratualizar por impacto.

O subgrupo EVP do Grupo II refere que o impacto está associado à missão de cada instituição e que a sua preocupação com falta de recursos financeiros tem interferência no impacto das mesmas. Aferem a existência das instituições contribuírem para um maior impacto do investimento social que o Estado faz, tendo em conta que elas estão próximas das pessoas.

As entidades do Grupo I têm a clara perceção da importância do impacto para sua própria continuidade e avaliam-no como alto. As que dependem do fundo público estão conscientes de que sem o impacto comprovado não há renovação dos programas de financiamento. Sem resultados palpáveis, não terão aceitação das populações. Nas palavras da dirigente da entidade A do Grupo I *“é o impacto que nos dá legitimidade nas comunidades locais alvos da nossa intervenção e que nos proporciona o reconhecimento do poder local”*.

Existem duas razões para esta classificação: a Entidade funciona num bairro social e está em contacto permanente com a população numa relação de proximidade direta, em que se pode proceder à observação direta dos efeitos da sua ação sobre o público; por outro lado, os programas de financiamento exigem ferramentas de avaliação que permitem aferir o impacto junto do público, mediante indicadores de sucesso, condição para a renovação dos programas. Uma das formas da entidade A do Grupo I ilustrar o impacto é ter na equipa elementos que já foram utentes, sendo que um deles ocupa cargo de coordenação. Outra forma de ilustrar isso é o acompanhamento que faz de percurso de vida de jovens em risco, até a sua integração total na sociedade.

No caso da entidade B que tem uma intervenção pautada pelo ativismo (*Advocacy*), que é suportado pelas pessoas que servem, o impacto ainda é mais relevante, tendo em conta que a prova dos resultados alcançados é que atraem potenciais membros. As entidades A e B consideram ter um alto nível de impacto, a C considera o impacto médio, mas todos têm a consciência da sua importância para a vida das entidades.

Satisfação dos *Stakeholders*

A satisfação dos *stakeholders* definido na literatura como uma das condições da sustentabilidade no sentido que de eles também serem considerados como parte integrante dos projetos a serem satisfeitos. Para Santos, Felix *et al* (2009) é condição para continuar a ter a sua contribuição. As entidades VD do Grupo II não fizeram uma referência acentuada à satisfação dos *stakeholders* a não ser na lógica de parceiros. Já as entidades VP do mesmo grupo, deram uma especial atenção à questão. Referem à necessidade das atividades promoverem as empresas que contribuem para a sua concretização.

As entidades do Grupo I têm uma visão ligeiramente diferente, tendo em conta o tipo de intervenção que protagonizam. A entidade A considera ter uma baixa satisfação dos *stakeholders* por excluir as entidades públicas com as quais tem protocolo, considerando essa satisfação alcançada no domínio do impacto e no resultado dos projetos. Classifica este item como médio, devido ao facto de a sua intervenção ser de cariz comunitário, trabalhando com públicos em geral, que não desperta nos *stakeholders* um impulso de apoio. Por outro lado, embora a entidade desenvolva muitas ações sociais, não está devidamente divulgada de forma a que os *stakeholders* possam desenvolver algum tipo de interesse nela. Contudo, possui parceiros locais que compõem o consórcio de projetos que desenvolve, com a qual possui uma boa relação. Esta relação é na lógica da parceria para a causa conjunta, e considerando que tem que se renovar as parcerias a cada três anos e se elas se mantêm, pode se dizer que estão satisfeitos.

A entidade B considera alta a satisfação dos seus *stakeholders*, que são os seus aliados no ativismo. Já a entidade C considera que os protocolos pontuais como o do Instituto de Emprego e Formação Profissional - IEFP só continuam por conseguirem satisfazer os seus objetivos, através de um protocolo pontual com esta entidade denominado Gabinete de Inserção Profissional - GIP, pelo que classifica esse item de médio.

Desenvolvimento Contínuo

Djassi (2010) refere que o desenvolvimento contínuo é a condição fundamental para a sustentabilidade de uma entidade, o que Marques (2014), Biasuz (2013) Araújo, Melo *et al* (sd) descrevem como a capacidade de obtenção contínua de recursos aliado à

execução da missão. As entidades de visão distante entendem que esse desenvolvimento é a condição para aceder a recursos cada vez mais escassos. Referem que as entidades terão que provar que são úteis e conseguem adaptar-se aos novos desafios, caso contrário “*estarão sujeitos a lei do Darwin*” representante do ACM, entidade VD do Grupo II. As entidades VP do Grupo II vêem o desenvolvimento contínuo como algo que deve ser moderado, para evitar riscos de destruí-los caso, nas palavras do expert, subgrupo VP, Grupo II, “*dêem um salto maior que a perna*”. Essas entidades reconhecem que a crise e a redução dos mecenados dificultou a evolução das instituições.

A perceção das entidades do Grupo I relativo ao seu desenvolvimento contínuo baseia-se no seu historial. A entidade A avalia este item como alto, pelo seu próprio historial. Nasceu com o objetivo de recreio e redefiniu-se para ação social, numa lógica de potenciar o desenvolvimento das populações que procuram os seus serviços. Embora não tenha conseguido diversificar as fontes de financiamento, tem mantido continuamente atividades de apoio e capacitação das populações, mediante obtenção contínua de recursos. Iniciou em 2002 com uma equipa de voluntários, em 2004 contratou dois elementos para iniciar intervenção com subsídios pontuais, em Janeiro de 2007 fez a sua primeira contratualização com o Estado para três anos com uma equipa de 8 elementos. Em Junho de 2015, tinha quatro contratos com o Estado, empregava 18 pessoas e mantinha dois voluntários permanentes.

A entidade B considera o seu desenvolvimento contínuo como alto e a entidade C considera-o como baixo, tendo em conta que mantém a mesma matriz de intervenção e ação desde a sua fundação.

Autonomia Financeira

Todos os autores estudados entendem que a autonomia financeira é uma das condições primárias para a sustentabilidade de uma EES. Santos (2009) define a como a capacidade de gerar receitas suficientes para cobrir o necessário. Aqui as entidades do Grupo II consideram sustentáveis as instituições sem fins lucrativos que conseguem garantir o seu sustento, gerando rendimentos necessários para manter a sua atividade até à resolução do problema. Referem-se aos negócios sociais que possam ajudar nesse desafio e alertam que o foco no sustento pode dificultar a evolução da entidade e a qualidade de resposta social uma vez que as pessoas ficam sem disponibilidade para se

capacitarem e enfrentarem novos desafios que permitem gerar projetos sustentáveis a longo prazo.

As entidades VP do Grupo II colocam uma grande tónica neste pressuposto da sustentabilidade. Consideram que para afastar o foco do sustento, torna-se necessário as entidades reforçarem a estrutura, reforçando recursos humanos (voluntários capacitados) a fim de obter alguém com responsabilidades concretas na localização de recursos. Entendem que a autonomia financeira só é possível se as entidades conseguirem gerar receitas próprias, nomeadamente atividades de interesse social, com fins lucrativos, que geram receitas. Isso porque irão conciliar essas receitas com o financiamento do Estado, que no ponto de vista deste subgrupo de entidades, é impossível haver autonomia financeira sem o financiamento do Estado, sobretudo quando se refere a instituições que têm intervenções em contextos sociais vulneráveis. Estas entidades vêm a solução no marketing social e nos acordos atípicos e permanente com o Estado.

A autarquia, entidade VP, Grupo II entende que quando um programa de financiamento é renovado várias vezes significa que está comprovada a sua necessidade e devia ter de carácter permanente. Toma como exemplo o Programa Escolhas que já vai na 6ª geração e que na sua opinião “*está mais que provado que é necessário*”. Para este entrevistado, as instituições que trabalham na zona de exclusão e com populações vulneráveis, não possuem as condições para garantirem a auto sustentabilidade, sendo que já fazem “*um grande esforço para elas darem as respostas que dão e quando há problemas ficam fragilizadas*”. Aponta ainda para a batalha que essas entidades têm enfrentado a responder as crescentes dificuldades das populações com menos recursos perante o recuo da Administração Central no que concerne à distribuição de recursos.

Das entidades do Grupo I estudadas, a A é a única que considera ter baixa autonomia financeira. Apesar da capacidade de angariar receitas suficientes para cobrir o financiamento de todos os programas e projetos existentes, a entidade depende exclusivamente de financiamentos públicos, o que significa que se estes deixarem de existir ela terá que fechar as portas ou reduzir a um mínimo que não terá impacto na comunidade. Em Dezembro de 2015 foi comunicado que o resultado da candidatura ao programa de financiamento que a suporta só seria anunciado em Janeiro de 2016 e que o

financiamento teria início em Março de 2016. A entidade não tinha fundo de maneiio que lhe permitisse manter esses dois meses de atividade.

A entidade B consegue de sócios e membros 70% do seu orçamento e recorre a fundos públicos apenas para reforçar as intervenções e considera alta a sua autonomia financeira. A entidade C possui um acordo atípico com segurança social, desde a sua fundação. Cerca de 30% do seu orçamento é proveniente de recursos próprios benefícios de imóveis. Candidata-se a fundos públicos também para reforçar a intervenção e classifica como média a sua capacidade de auto financiamento.

Diversificação de fontes de Receitas

A diversificação de fontes de receita é um sub-conceito da sustentabilidade dentro do conceito autonomia financeira. Muitos autores estudados referem-na como uma das condições fundamentais para a sobrevivência de uma entidade. Silva (2008) refere que para uma entidade ser sustentável precisa captar recursos no setor público, no setor privado e articula-las com as receitas próprias. As entidades do subgrupo EVD, Grupo II são categóricas quanto a esta premissa, referindo que quem não seguir esse caminho corre o risco de não sobreviver. Vão mais longe ao sugerir que essa diversificação deve ajudar as EES a afastarem o foco do financiamento público. Frisam ainda que o impacto gerado nas suas ações pode ser oportunidade de diversificação de fundos, tendo em conta que este pode ser vendido tanto ao setor público como ao setor privado.

Já as entidades VP, Grupo II consideram sustentáveis as EES que conseguem diversificar fundos, mesmo que eles sejam públicos, desde que sejam de diferentes origens. Alertam para a dificuldade de acederem a contribuições privadas pela falta de clareza sobre os benefícios fiscais que uma empresa possa ter em contribuir para uma causa social.

O foco na diversificação de fontes com vista a auto sustentabilidade, leva por vezes as instituições a recorrerem a fontes que não têm nada a ver com a sua área de ação, desvirtuando as da sua identidade. Por vezes ajustam-se apenas para obter perfil para elegibilidade a candidaturas. A entidade A do grupo I procedeu a alteração dos seus estatutos para recorrer ao fundo de igualdade de género e para requerer ao reconhecimento enquanto IPSS.

Esta entidade considera ter uma baixa diversificação de fontes de financiamento. Possui dois financiamentos do mesmo organismo público, protocolos pontuais com outro organismo público e alguns subsídios autárquicos. 98% do seu orçamento é oriundo desses financiamentos e 2% proveniente de contribuições e prestação de serviços. Considera inexistente esse item.

A entidade B classifica este item como alto, pelas razões já referidas e a C considera a média, sendo que existem duas fontes de receitas permanentes, uma pública e outra privada e fontes pontuais que vão surgindo com aberturas de candidaturas a atividades dentro do seu campo de ação.

Produção de Receitas Próprias

A produção de receitas próprias é outro sub-conceito de autonomia financeira que concorre para a sustentabilidade. Embora seja alertada para o risco de se enveredar para a mercantilização e pelo afastamento do foco na missão, as autoras estudadas apontam a venda de produtos e serviços no mercado, ou alargamento de serviços a estratos sociais com poder de compra bem como rendimentos de património como solução (Tostes, 2006; Biasuz, 2013; Silva, 2008; Djassi, 2010).

Na opinião das entidades VD do Grupo II é preciso que as instituições pensem em gerar receitas através de pequenos negócios sem negligenciar a sua missão. Consideram sustentáveis as entidades capazes de reverterem o paradigma de sem fim lucrativo para não distribuição de lucros e pensarem em formas de negócios para gerarem receitas. Este grupo de entidades considera que existe uma característica que faz com que as instituições sejam financeiramente mais sustentáveis que outras. Nas palavras de da representante da Fundação, entidade VD do Grupo II “ *nascem com um plano de negócio com previsão de crescimento, com um objetivo temporal, com o sustento garantido, com um investidor que recolhe os seus lucros ou com o reinvestimento do lucro planeado*”.

O expert do subgrupo EVP, Grupo II refere que o sufoco financeiro das associações de imigrantes deve-se à não produção de receitas. Segundo o mesmo, essas associações têm limitações em aceder a negócios sociais por causa da sua génese, tendo em conta que estas têm um enquadramento jurídico específico voltado para defesa de direitos e interesses de imigrantes. Acrescenta que não há garantias de que o negócio social gere a

sustentabilidade para a entidade, recordando de uma associação que *“chegou a pedir financiamento no âmbito do PAAI para montar uma churrasqueira com objetivo de financiar a estrutura. Neste momento não é possível ter uma linha de financiamento para ir buscar dinheiro para financiar ações com objetivo de se auto sustentar”*.

As entidades VP, Grupo II referem que mesmo que estas associações prestassem serviços na área de intervenção delas as pessoas tem poucos recursos para adquiri-los.

Nenhuma das entidades do terreno estudada produz receitas próprias na lógica do mercado. Não vendem produtos e nem serviços. A entidade C chegou a montar uma churrasqueira com esse objetivo, mas acabou por arrendá-la a terceiros por considerar não possuir as competências necessárias na área de restauração. Por outro lado, pagando as despesas da estrutura da própria churrasqueira, não havia certezas de que o negócio geraria lucro que permitisse investir na associação. A entidade A tem intervenção em bairros de realojamentos municipais e zonas de grande vulnerabilidade social. Os sócios dessa entidade não pagam quota pelo facto da entidade não desenvolver atividades destinadas aos mesmos, mas sim aos utentes. Os utentes não pagam os serviços porque não tem poder de compra. A entidade B consegue gerar receitas com base na satisfação dos membros. A entidade C encontra-se em condições similares a da entidade A.

Estrutura

A estrutura foi trazida a análise pelo seu paradoxo. Djassi (2010) refere os custos com a estrutura como um problema da sustentabilidade, alertando para eventuais crescimentos desmedidos, o que Santos, Melo *et al* (s/d) ironiza chegando ao ponto de ter mais trabalhadores que beneficiários. Foi trazido ao debate pelo seu paradoxo de que para haver financiamento precisa de estrutura e para haver estrutura precisa de financiamento conforme refere o expert, subgrupo EVP, Grupo II. Na sua opinião, a dificuldade de sustentabilidade das associações de imigrantes baseia-se no crescimento da estrutura dependente do financiamento público. *“Para obter uma massa crítica para além do voluntariado é necessário uma estrutura. Para obter uma estrutura é necessário o financiamento e o financiamento público exige um projeto em concreto. Para protocolar com o Estado é preciso uma estrutura. A estrutura é fundamental para a evolução das instituições”*, expert, subgrupo VP, Grupo II.

A questão de estrutura foi em tempos preocupação do ACM. Em 2010 foi implementado um apoio financeiro às associações de imigrantes no âmbito do programa PAAI para apoiar a estrutura.

A autarquia, subgrupo VD, Grupo II criou recentemente um Programa de Capacitação Financeira às Entidades Sem Fins Lucrativos Promotoras do Desenvolvimento Social e de Saúde do Concelho de Sintra que se destina sobretudo a apoiar despesas com a estrutura das entidades.

As entidades do Grupo II referiram que o envolvimento dos beneficiários nas ações das instituições do terreno pode representar redução do custo para as suas estruturas.

As entidades do terreno estudadas possuem em média baixo custo com estrutura, sendo que a A, 7% do seu orçamento a B e C 20%.As entidades A e C possuem espaços cedidos pela autarquia, com as quais não tem despesas de renda.

O espaço da sede da entidade A é cedido em regime comodato pela autarquia. Existem espaços arrendados onde decorrem algumas atividades, e essas despesas são assumidas pelas autarquias. Existe nesta entidade apenas um trabalhador contratado a tempo indeterminado, mas as despesas com a sua remuneração é imputada aos projetos onde se encontra integrado, o não pesa na estrutura.

Cumprimento do prazo no pagamento de verbas protocoladas por parte dos financiadores

A bibliografia estudada não faz referência ao atraso no pagamento das verbas protocoladas por parte dos financiadores. Sendo uma realidade presente nas entidades do terreno, é também percecionada pelas entidades estudadas do Grupo II visão próxima como uma situação que pode comprometer a sustentabilidade das EES, sobretudo as que não possuem receitas próprias ou as que as suas fontes de receitas são unicamente públicas.

Quanto as entidades do terreno, a A e a C têm tido experiências complexas sobre essa matéria. O problema coloca-se no reembolso de verbas executadas, que o prazo definido pelo financiador para reembolso não adequa à realidade das entidades em causa, com mais impacto para a entidade A por ela não possuir fundo de maneo para cumprir com as obrigações salariais e contribuições ao Estado em tempo útil. Por vezes, mesmo este

prazo estipulado é ultrapassado em larga medida, o que fragiliza ainda mais a situação financeira da entidade, deixando a sua tesouraria desfalcada. A situação mais gritante é um pedido de reembolso de Junho de 2015 cujo projeto foi concluído nessa altura e até a presente data a entidade continua sem receber esse reembolso, situação vivida também pela entidade C.

As entidades do Grupo II, visão próxima têm uma grande sensibilidade sobre essa questão. Entendem que esta situação pode levar uma instituição à insustentabilidade. “*Se as associações contratualizam e o financiador não cumpre, pagando em tempo útil do valor protocolado torna a associação financeiramente insustentável, levando a falência e isto é um problema do financiador e não da associação. Isso pode arrebanhar com a associação, mesmo com um balanço positivo, mas com graves problemas de tesouraria*” (expert, subgrupo VP, Grupo II).

Para a autarquia, subgrupo VP, grupo II, essa é uma questão que pode ser resolvida com a revisão do enquadramento legal das autarquias para a descentralização, criando ferramentas legislativas que lhes permitem avançar, a título de empréstimo, com a verba às instituições no terreno quando os programas se atrasarem com os pagamentos sobre a condição de posterior reembolso.

Sensibilizado com esta dificuldade das entidades, uma Junta de Freguesia¹⁹ disponibilizou um *plafond* de 8000 euros às entidades gestoras dos projetos escolhas da freguesia, a título de empréstimo para responderem aos compromissos nas circunstâncias de atraso de reembolso financeiro do programa.

Gestão Profissionalizada

A profissionalização das EES é um assunto muito debatido na revisão de literatura. Marques (2014), Santos, Felix *et al* (2009) entendem-na como capacidade de executar uma gestão equiparada ao 2º setor, na (lógica do mercado). As EES têm escutado o eco deste discurso de todos os lados. As entidades estudadas com uma visão mais distante do terreno colocam a tónica nesse pressuposto, considerando-a um dos pilares da sustentabilidade das EES, permitindo-as a empreenderem e inovarem continuamente. Consideram que uma gestão profissionalizada irá permitir enfrentar os desafios de

¹⁹ Junta de Freguesia de Rio de Mouro. A informação foi comunicada na reunião de negociação de parceria para a constituição de um consórcio para a candidatura ao Programa Escolhas que teve lugar em Outubro de 2015. Ver anexo G

escassez de recursos. *“Torna-se necessário adquirirem conhecimentos especializados similares às empresas, nomeadamente gestão, comunicação e análise financeira, áreas chaves para poderem responder as exigências que a competitividade frente à escassez de recursos impõe. A ação social tornou-se uma oportunidade de emprego para qualquer um, absorvendo o capital intelectual disponível a procura de oportunidades, o que permite que a área deixa de ser essencialmente voluntariado e de horas livres e passa a ser profissionalizada”* (representante da Fundação, subgrupo VD, grupo II).

As entidades do terreno vêm isso com alguma ponderação. A experiência dita-lhes que quanto mais sofisticada a gestão, mais distante se torna da população. Araújo, Melo *et al* (s/d) alerta para o facto da gestão profissionalizada poder ser uma armadilha, distanciando as organizações da missão e filosofia de atuação.

A entidade A do Grupo I considera que caminha para uma gestão profissionalizada, tendo em conta que trabalha com profissionais qualificados, com seleção criteriosa, procurando encontrar profissionais com um elevado nível de desenvolvimento humano, de forma a poder tirar maior partido da sua capacidade técnica, sem representar riscos para a sua missão ou a ligação com as pessoas. São desenvolvidos com regularidade programas de formação para atualização da equipa, com vista a práticas inovadoras em prol das necessidades dos beneficiários. Quando a entidade teve o seu primeiro programa de financiamento e começou a colocar as regras exigidas pelo financiador, perdeu uma parte da sua base, tendo em conta que as pessoas não se identificaram com essas regras e abandonaram a instituição. A entidade B considera ter uma profissionalização média e a C considera-a baixa, reconhecendo ser uma área a melhorar.

Accountability

Sendo um sub-conceito dentro do conceito da gestão profissionalizada que concorre para a sustentabilidade das entidades, Marques (2014) e Biasuz (2013) definem-na como transparência e responsabilidade com os compromissos. As entidades de visão distante entendem-na como prestação de contas protocoladas. À partida, qualquer entidade que recebe fundos públicos tem esta prática desenvolvida. As entidades do terreno estudadas não fogem à regra por todas terem experiência de financiamento público. Contudo a entidade B vai mais longe, publicando no seu site os seus relatórios.

O cumprimento das obrigações contratuais permite a renovação dos mesmos e continuidade das atividades. A entidade A refere que “*a transparência na apresentação de contas e de resultados é fundamental para as renovações dos financiamentos anuais e para subsídios junto da autarquia, bem como acordos de parceria*”.

Advocacy

A capacidade de *Advocacy* está assente sobre a ativismo de defesa de direitos e interesses comuns e reivindicação junto de poder público. Na literatura estudada, os autores consideram-na importante dentro do conceito de gestão externa de uma entidade na lógica de sustentabilidade. Marques (2014) e Biasuz (2013) entendem-na como capacidade de influenciar as decisões públicas em prol da comunidade. O debate encontra uma incompatibilidade entre *Advocacy* e luta pela autonomia financeira, Araújo, Melo *et al* (s/d) chegando mesmo a alertar para problemas de sustentabilidade interferirem com essa capacidade. As entidades do terreno estudadas todas possuem um grau de *Advocacy*, pela força do regime jurídico a que estão sujeitas, sendo que possuem “*o objectivo de proteger os direitos e interesses específicos dos imigrantes e dos seus descendentes residentes em Portugal*” (nº 1 do artigo 2º da Lei n.º 115/99 de 3 de Agosto).

Das três entidades estudadas no Grupo I, a B tem maior ênfase no ativismo. A entidade A define-se pela baixa capacidade de influenciar o poder público nas tomadas de decisões, defesa dos interesses da comunidade e dos representados tendo em conta que ela se dedica a providenciar que a comunidade beneficie das decisões tomadas a seu favor. O trabalho desta entidade está voltado para a capacitação de indivíduos mediante ação social, educativa, interação cultural e social de pessoas de diversos contextos.

Gestão de Imagem

Este sub-conceito da gestão das EES na lógica de sustentabilidade é alvo de debate no seio da literatura estudada, com alertas para que a entidade não se desfoque da missão em prol da promoção da instituição. Contudo é visto como um dos pilares fundamentais para atrair potenciais doadores, membros, parceiros e até mesmo beneficiários. Marques (2014) e Biasuz (2013) vêm nela uma estratégia para formar uma imagem e divulgá-la.

As entidades de visão próxima do terreno colocam uma grande ênfase sobre este pressuposto. Consideram que as instituições precisam capacitar-se para vender as suas causas e ideias mediante uma agenda com a imprensa. Referem que é preciso dominarem o marketing social. *“O GATAI teve pouco tempo para olhar para isso, tendo em conta que colocou o foco na gestão dos programas de financiamento mais do que na capacitação das associações* (expert, subgrupo VP, Grupo II).

O trabalho na imagem e comunicação permite que as EES conseguem vender-se junto das empresas mediante o conhecimento em que elas estão dispostas a contribuir de forma que essa contribuição seja uma promoção para a própria empresa. *“É preciso adquirir uma linguagem que convença as empresas que ao adquirir um serviço nessa entidade, o retorno é para uma atividade social. No fundo a empresa estará não só a adquirir um serviço como contribuir para uma causa”* autarquia, subgrupo VP, Grupo II. A capacidade de comunicação das entidades deve estender-se às autarquias e ao país sensibilizando para a questão da sustentabilidade. As EES precisam recorrer a marketing social para desenvolver programas de compromisso permanente, um género de apadrinhamento, mas para isso é necessário que se conheçam as intervenções da entidade para alguém poder interessar-se por ela, na lógica de que *“ninguém ajuda quem não conhece”*.

As entidades estudadas do terreno têm essa noção mas não tanto a prática, exceto a B que por força das atividades que desenvolve, mobilizando milhares de pessoas, atrai a imprensa. *“As pessoas vêm o que estamos a fazer, sentem-se identificadas e nos procuram”*, disse o representante da entidade B do grupo I, referindo a presença que tem na imprensa mediante a prática do ativismo. Ainda assim, avalia esse item como média. A entidade C assume que não tem nenhuma prática de gestão de imagem.

A entidade A admite não existir nenhuma prática nem estratégia para formar uma imagem positiva e vendável junto da imprensa, comunidade e *stakeholders*. *“Possuímos uma imagem de confiança para os stakeholders locais que nos conhecem e a população a que servimos, mas ela não é disseminada para fora desse ambiente”* (dirigente da entidade A, grupo I). Para além de não possuir uma marca que possa vender, a entidade A possui uma imagem fragmentada, tendo em conta que em vários momentos da sua existência e intervenção foi percecionada dessa forma, *“no início como associação de*

festa, a meio como associação de jovens que dançam e mais recente como associação que apoia socialmente” refere a dirigente dessa entidade.

Gestão de Parceria

A gestão de parceria é vista na literatura estudada como capacidade das entidades não se tornarem prestadores de serviços dos financiadores. Marques (2014), Santos, Felix *et al* (2009) entendem-na como capacidade de gerar alianças sustentáveis que não interferem com a identidade da instituição e formas de partilhar recursos para minimizar custos e maximizar resultados. As entidades estudadas do subgrupo A, grupo II consideram que terão maior sustentabilidade as EES que conseguem trabalhar em rede mediante a partilha e otimização de recursos.

As entidades do subgrupo EVP, Grupo II entendem que as parcerias são fundamentais para o desenvolvimento das instituições. *“Os programas de financiamento da Câmara Municipal que apoiam despesas com estruturas das entidades majoram aquisições partilhadas, nomeadamente aquisição de viaturas e rendas de espaço”* (autarquia, subgrupo VP, Grupo II).

As entidades estudadas do terreno têm a noção de que a parceria estabelecida com o Estado interfere nos níveis da sua existência. Por essa razão a entidade B não requereu ao reconhecimento do IPSS. *“Não queremos interferência do Estado e nem perder a nossa identidade”* frisa o dirigente daquela entidade. A entidade C possui um protocolo com a Segurança Social desde a sua existência e não coloca questões a esse respeito. A entidade A considera que o financiamento público tem tido interferência na sua existência, nomeadamente na sua identidade quando tem que mudar a sua forma de agir para poder se adequar à moldura do financiamento; na autonomia porque esses protocolos embora designados de parceria, não se traduzem em igualdade das partes, tendo em conta que, em última análise, a decisão das entidades financiadoras é que prevalecem, transformando-a numa autêntica prestadora de serviço ao Estado, mas sem autonomia de funcionamento, tendo em conta que os programas já trazem os seus regulamentos rígidos. *“O Estado compra nos serviços, nas condições definidas por ele e chama isso de parceria”*, refere a representante dessa entidade, defendendo que parceria implica uma relação horizontal e não vertical.

As parcerias locais dessa entidade são baseadas na constituição de consórcios para candidatura aos programas de financiamento e não fora dela. A parceria com as entidades locais na articulação de respostas para resolver os problemas dos indivíduos tem sido cada vez mais reduzida, devido a exigência burocrática dos programas de financiamento, que deixa as entidades sem espaço para se dedicarem a redes locais criadas.

Planeamento Estratégico

Planeamento estratégico é um importante sub-conceito da gestão, com um peso significativo na sustentabilidade das EES. Marques (2014) e Biasuz (2013) entendem-no como ferramenta de fortalecimento de estrutura para o desenvolvimento da missão mediante eficácia e inovação. As entidades VD do Grupo II referem que as instituições que equacionam os caminhos para onde ir, que otimizam os recursos e avaliam se estão a conseguir o que propuseram, têm maior possibilidade de sustentabilidade. Para o expert, subgrupo EVP, Grupo II, o movimento associativo imigrante precisa uma estratégia que lhe permita a leitura de realidade, de uma visão que lhe permita uma antecipação e de um plano que lhe permita vender com eficiência e eficácia as causas e ideias a potenciais mecenas.

A estratégia do planeamento das entidades do terreno estudadas estão articuladas aos programas de financiamento existentes, pelo menos é o que referem as entidades A e C. Como o financiamento público cobre apenas a 30% do orçamento da entidade B, ela se encontra fora desse pressuposto, tendo a sua própria estratégia de plano. A entidade A, como maior dependência de fundos públicos, sente-se blindada pela abertura das candidaturas, não podendo agir fora dela.

Gestão de Pessoas

O grande desafio das EES encontra-se na gestão de pessoas. Para além do debate entre os autores estudados, ele se coloca aos níveis de liderança, de membros, de equipa remunerada, de voluntários e das pessoas pertencentes ao meio envolvente. Marques (2014) e Biasuz (2013) entendem-na como estratégias de motivação das pessoas envolvidas para o compromisso com a missão e resultados da instituição.

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

As entidades da VD, Grupo II consideram a boa gestão de pessoas como um perfil de sustentabilidade das EES. Referem a capacidade do líder na lógica de negociação com *stakeholders* e na manutenção de melhores profissionais. Frisam ao lado emotivo dos fundadores que possam dificultar a aproximação de pessoas com impute universitário que possam trazer inovação às instituições renovando as suas capacidades.

As entidades VP, Grupo II referem que a presença de um líder com amor à causa e que consegue mobilizar pessoas para essa causa contribui muito para a sustentabilidade de uma instituição.

As entidades do terreno estudadas têm em média uma boa gestão de pessoas. Apesar da institucionalização exigida pelos programas de financiamento, conseguem manter próximas as pessoas por questões de referência. As lideranças são muito importantes, não só na mobilização de recursos como de pessoas, que precisam de se identificar com a causa. A entidade B do Grupo I tem muito presente este pressuposto sendo que o seu maior ativo são as pessoas que a suportam. A entidade C reconhece que é uma área a desenvolver junto com toda a gestão a fim de poder potenciar as pessoas envolvidas e os recursos disponíveis. A entidade A considera ser uma das práticas que mais contribui para a sua existência, ajudando a sanar as restantes dificuldades. Esta prática está presente na seleção dos elementos para equipa, que são apuradas de acordo com as suas competências técnicas e pessoais, o seu grau de compromisso com a causa e a sua condição para suportar eventuais atrasos no salário, caso hajam atrasos na disponibilização de verbas dos programas de financiamento. Existe também uma política de interação entre equipa, corpo social e utentes da instituição para a partilha de valores e gerar relação de proximidade.

Esta análise leva-nos a duas estruturas de sustentabilidade triangulada, em articulação de práticas e visões. Sustentabilidade Financeira suportada por um fundo de maneiço proveniente de receitas próprias ou mobilização de recursos para a instituição, sustentabilidade de projetos, suportada pela garantia de recursos, ou financiamento protocolado durante a sua vigência e sustentabilidade organizacional, suportada por uma estrutura fortalecida que permite superar as fraquezas dos financiamentos de projetos, estrutura ilustrada pela figura 1.

A segunda estrutura ilustrada pela figura 2 refere-se à triangulação de visão da sustentabilidade financeira, visão de proximidade suportada na diversificação de fontes de receitas, visão distante suportada na produção de receitas próprias e visão do terreno suportada na articulação de práticas, sugerindo um modelo híbrido.

Figura 1 – Representação esquemática da sustentabilidade das EES triangulada sobre três prismas.

Figura 2 - Representação esquemática da visão triangulada da sustentabilidade das EES.

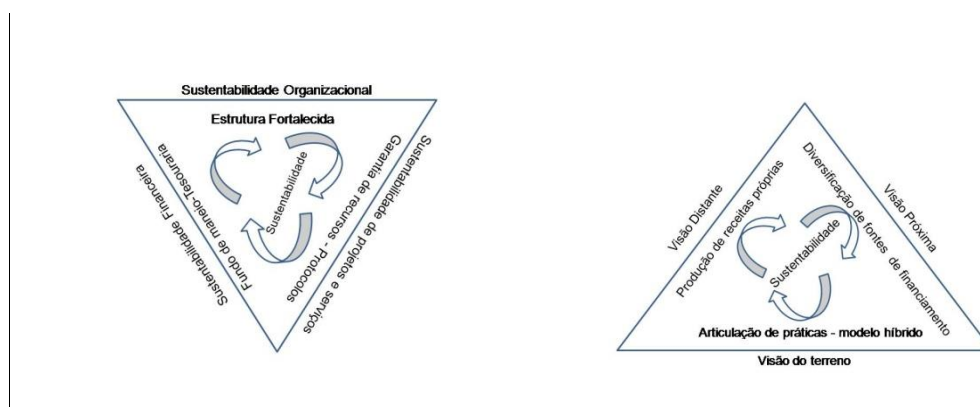


Figura 1- elaboração própria

Figura 2- elaboração própria

4.3-Identificação das diversas visões

No âmbito deste estudo foram identificadas as seguintes visões sobre a sustentabilidade financeira das EES:

a) **Sustentabilidade financeira na lógica de diversificação de fontes de receitas**

Esta é uma visão partilhada por todos os autores estudados, com maior acentuação das entidades VP do Grupo II. Esse subgrupo aponta a diversificação de fontes de receitas nas entidades públicas e privadas, com o foco nas privadas e geração de receitas não necessariamente na lógica do mercado. Colocam a tónica na localização de recursos a partir de entidades privadas mediante o marketing social, dando ênfase a capacidade da entidade comunicar com e na linguagem das empresas, sensibilizando-as para a causa, demonstrando-lhes de que forma também podem beneficiar com a sua contribuição.

No entendimento das entidades VD, Grupo II, as dinâmicas para a sustentabilidade terão que passar pela dotação das entidades de capacidades técnicas que lhes permitam concorrer para os escassos recursos, mas também uma sensibilização das entidades privadas para produção de lucros sociais. Colocam a tónica na geração de receitas próprias a partir de criação de pequenos negócios, e apontam como exemplos os projetos que estão a ser gerados a partir de iniciativas de empreendedores sociais que nascem com o matriz da sustentabilidade inscrito no seu DNA, onde a diversificação de fontes de receita é um deles.

As entidades do Grupo II entendem que, entre outros sub-conceitos e conceitos da sustentabilidade, nomeadamente a gestão profissionalizada, o impacto comprovado, a capacidade de gerar parcerias, a capacidade do *Accountability*, prestar contas com transparência e a gestão de pessoas mediante a capacidade da liderança são potenciais para captar recursos devido a capacidade de negociar com os *stakeholders*.

As entidades do terreno, apesar da consciência da importância da diversificação de fontes de receita, parecem não fazer parte das suas preocupações atuais, com a exceção da entidade A. Isso explica-se pelas suas realidades de financiamento, que consideram suficientes por agora.

A diversificação de fontes de receita costuma ser, segundo a entidade A do Grupo I, uma forma de minimizar os atrasos no pagamento dos valores protocolados, permitindo uma gestão interna de forma a não entrar em rotura de tesouraria.

Mas esta necessidade leva algumas instituições, a recorrerem a fundos disponíveis, que não têm nada a ver com as suas missões, desvirtuando da sua filosofia de ação. Esta é também uma situação que leva a gerar estruturas gigantes que acabam por se tornar um peso na própria instituição, ou seja a entidade vai avançando para todas as frentes em nome de diversificação de fontes e se não estiver munida de um plano estratégico bem definido acaba por se tornar vítima da sua própria solução. Nenhuma das entidades do terreno estudadas possui uma elevada diversificação de fontes de financiamento.

b) Sustentabilidade financeira na lógica de produção de receitas próprias

A produção de receitas é uma visão muito debatida na literatura, tendo em conta que ela permite que as entidades trabalhem com as normas do mercado e corram o risco de se desfocarem da sua missão. Para as entidades do subgrupo VD, Grupo II, as iniciativas atuais devem ter o carácter mercadológico na lógica de garantir a sustentabilidade. Sugerem que as entidades encontrem na sociedade situações negligenciadas e criem respostas para elas, logo estas respostas serão compradas por entidades públicas e privadas se estas encontrarem interesse nelas. Assim, nesta ordem de ideias ficariam resolvidas as situações das entidades mais recentes que nascem com esta consciência e compromisso. Aqui falta responder a questão das entidades que nasceram há mais tempo, com base na filantropia e que ainda não interiorizaram os novos paradigmas de sustentabilidade. Santos (2009) frisa que é importante que as entidades de carácter filantrópico pensem que precisam de sustento para manter a missão. Este autor que entende que entidades financeiramente sustentáveis são as que conseguem gerar por meios próprios recursos suficientes para financiar os projetos existentes, traz uma visão de que o financiamento público pode ser uma forma de gerar receitas se for considerado como remuneração dos serviços prestados à comunidade. Esta visão parece estar na base do mapeamento de inovação e empreendedorismo social cuja sustentabilidade de 134 projetos é garantida, na sua maioria pelos fundos públicos, sendo que a produção de receitas no sentido de venda de serviços ou produtos no mercado cobrem totalmente as despesas de apenas 13% dos mesmos e pressupõe-se que aconteçam em contextos diferenciados.

O subgrupo EVP do grupo II reconhece as dificuldades que as entidades que estão no terreno, sobretudo as que tem intervenção em contextos sociais vulneráveis possuem para alcançar este objetivo, nomeadamente as associações de imigrantes que possuem um regime jurídico específico. Ao longo do estudo foram apontados exemplos a ilustrar negócios sociais nas EES. A CERCITOP²⁰ abriu uma agência de viagens para as pessoas deficientes, numa lógica de turismo adaptado. SPEAK²¹ é um negócio social cujo produto é destinado aos imigrantes.

²⁰ <http://www.tourism-for-all.com/pt/home>, agência de viagens para pessoas portadoras de deficiência propriedade da CERCITOP.

²¹ <http://www.speak.social/pt/>, negócio social cujo produto é o intercâmbio de línguas e culturas.

Nenhuma das instituições do terreno estudadas produz receitas na lógica do mercado, contudo a B consegue obter receitas de doações e quotas de sócios que lhe permite ser auto sustentável.

c) Sustentabilidade financeira na lógica de articulação de várias práticas - Modelo híbrido

O modelo híbrido é uma visão que surgiu na sequência de análise dos dados e que engloba os restantes conceitos e sub-conceitos, numa interação que permite uma entidade manter-se mesmo não sendo protagonista das duas visões anteriores. A combinação do impacto com a gestão de imagem, que se traduz na capacidade de vender, defendido pelo Grupo II, pode gerar sustentabilidade das entidades, no sentido de conseguirem comunicar os seus impactos com eficácia de forma a que despertem interesse naquilo que fazem. A entidade B do grupo I que classifica como alto o seu impacto e média a sua gestão de imagem pública, afirma-se como tendo alta sustentabilidade baseada no que consegue angariar através dos seus membros. Já a entidade A, classifica-se como alto impacto e como baixa a sua capacidade de gestão de imagem pública e de auto sustentabilidade.

A articulação do conceito desenvolvimento contínuo e gestão de pessoas poderá ser um veículo da sustentabilidade. Considerando a afirmação de uma das entidades do subgrupo VD, Grupo II de que as entidades passarão por um crivo e terão que sobreviver à lei do Darwin, estas serão salvas pela sua capacidade de adaptação traduzida na evolução contínua. O grupo II considera sustentáveis as entidades que conseguem recolocar para responder a novos desafios, mediante uma visão inovadora, um espírito empreendedor. Considerando que a entidade A do grupo I classifica-se como baixo na diversificação de fontes de financiamento e inexistente na produção de receitas próprias, contudo continua a funcionar, poderá estar a ser suportada na articulação dos dois conceitos. A capacidade de se reinventar ainda que com recursos mínimos e a gestão de pessoas que lhe permite atrair e manter pessoas altamente comprometidas capazes de tolerar atrasos no salário e assumir de forma voluntária as atividades enquanto aguardam pela resposta às candidaturas são cenários que ilustram essa realidade.

A gestão de parceria articulada com satisfação de *stakeholders* é outra composição da visão híbrida, que pode assegurar uma entidade, ainda que não estejam garantidas as duas primeiras visões. O expert, subgrupo VP, grupo II, referiu a um grupo de associações de imigrantes que são sustentáveis com base na contribuição de sócios e resolução de situações de pequena dimensão que dizem respeito apenas àquele grupo fechado. Considerando os contribuintes como parceiros, *stakeholders* e simultaneamente os beneficiários, pode-se acrescentar aqui o impacto como fatores que garantem a continuidade.

A entidade C conseguiu na altura do seu nascimento protocolar com a Segurança Social um acordo atípico que já dura 28 anos. Conseguiu ainda estabelecer contactos com autarquia que disponibilizou terrenos para construção e contactos em Bruxelas que lhe permitiu acesso a fundos perdidos e a financiamentos nacionais Instituto Nacional de Habitação – INA, atual Instituto de Habitação e Reabilitação Urbana - IHRU para a construção de imóveis que geram 30% do seu orçamento. Esta conquista pode se considerar uma articulação de conceitos e sub-conceitos da sustentabilidade, com um destaque para uma forte liderança reconhecida pelos *stakeholders* e parceiros. A entidade associa a sua consistência a uma boa integração local baseada no reconhecimento da autarquia e uma boa articulação com a rede local.

d) Sustentabilidade do projeto ou da instituição

A visão da sustentabilidade das entidades estudadas mais distantes do terreno assenta-se sobre o projeto, como se as entidades que lhes dão personalidade jurídica e os executam não fossem importantes. Os negócios sociais trazem a sustentabilidade na sua essência e terminam quando deixam de fazer sentido, conforme sugerem os exemplos de projetos incubados e mapeados como referência da inovação e empreendedorismo social em Portugal. Os projetos sociais que as entidades do terreno promovem, mediante candidaturas aos fundos, nomeadamente Programa Escolhas, também são sustentáveis na sua essência, se considerarmos a visão de Santos (2009). Eles têm garantias de sustentabilidade durante a vigência do financiamento. O que não têm é garantia de continuidade após a vigência do financiamento, embora um dos critérios de apreciação

de candidatura é “*sustentabilidade do projeto no sentido de garantir, após o termo do mesmo, a continuidade da intervenção*”²².

Ainda na lógica da sustentabilidade da entidade, a venda do serviço ao Estado não representa nenhuma mais-valia para a entidade. Os projetos são pensados na base de não lucratividade, sendo que as verbas não executadas reverterem ao financiador²³. Os financiamentos carimbados referidos por Freller (2014) representam um desgaste para entidade e em nada contribui para sua estrutura. Numa sessão formativa que decorreu no ACM em Dezembro de 2015²⁴, alguém referiu que os projetos deviam possuir uma margem financeira destinada a entidades que os executam para fortalecer a sua estrutura. É um assunto que já foi pensado pelos gestores de financiamento, pois o regulamento do PAAI 2010 disponibilizou 4000 euros²⁵ euros para despesas de estrutura, ainda que carimbada. Em 2011, foi pensado um apoio complementar às associações de acordo com a sua representatividade²⁶ cuja utilização ficaria a critério da associação²⁷, ou seja, financiamento não carimbado de Freller, o que acabou por não acontecer por limitação orçamental.

A autarquia, subgrupo VP, Grupo II referiu que mesmo os privados não contribuem para as entidades mas sim para atividades ou utentes. Isso coloca na mesa duas questões. Existem grupos cuja intervenção desperta emoções e tornam fáceis a sensibilização de contribuição de privados e pessoas individuais. Quando se trata de intervenção in loco como a integração de grupos como imigrantes e comunidade cigana, a sensibilização não é tão líquida, por mais que se tenha um excelente marketing social. Por outro lado, é preciso, como referiu o expert, subgrupo VP, Grupo II, uma estrutura robusta para a entidade conseguir alcançar qualquer tipo de contribuição, seja por via de candidatura aos projetos, seja por via de angariação junto de empresas e pessoas individuais. A maioria dos fundos de financiamento exige que as entidades assumam 30% das despesas do projeto, o que por si só obriga uma certa estrutura.

Em suma, os resultados deste est

²² Alínea L do artigo 12º do Regulamento do programa Escolhas, Despacho Normativo nº 19-A/2015 de 12 de Outubro.

²³ Alínea 12 do Artigo 15 do regulamento do Programa Escolhas, Despacho Regulamentar nº 7/2006, Diário da república, 2ª série – nº 154 – 10 de agosto de 2006.

²⁴ Diário de campo, anexo G.

²⁵ Programa de Apoio ao Associativismo 2010.

²⁶ Seria atribuído 750,00 extra a associações com mais de 100 sócios, 1500,00 a associações com mais de 500 sócios e 3000,00 a associações com mais de 1000 sócios.

²⁷ Manual de procedimento do PAAI 2011.

udo sugerem que a sustentabilidade das EES não parece ser uma questão padronizada. Cada contexto e realidade ajustam-se a práticas ou visões que mais lhe aprouver desde que garantam a sua continuidade. As três visões acima identificadas suportadas pelas referidas práticas não encerram sobre nenhuma forma de sustentabilidade, seja ela financeira, seja ela de atividades, projetos e serviços ou organizacional. Abre um espaço a debate sobre como articular as práticas de forma a garantir a instituição, o trilhar de um caminho estável à luz do novo paradigma, a auto sustentabilidade. No caso das entidades do terreno estudadas, cada um mantêm o seu percurso, suportado pela sua história, seus valores e sua visão de utilidade perante a comunidade que serve.

V - CONCLUSÃO

A presente investigação procurou analisar as visões da sustentabilidade financeira de alguns atores da Economia Social, com objetivo de identificar pistas que possam apoiar as associações de imigrantes na procura da sua sustentabilidade financeira. O modelo teórico do trabalho assentou sobre os conceitos da Sustentabilidade financeira da qual saiu um quadro de referência para a análise empírica. Procurou-se abordar o conceito da Economia Social e as entidades que dela fazem parte, bem como as associações de imigrantes no contexto português. A crise, a sua origem e suas implicações na Europa e em Portugal, bem como o papel da Economia Social no contexto da mesma foram igualmente consideradas na abordagem teórica desta investigação.

Foi utilizada a abordagem metodológica qualitativa e estudo de casos como modalidade de pesquisa, com recurso à entrevista semi-estruturada aplicada a oito informadores privilegiados de duas realidades empíricas do universo das EES. Foram consideradas para o estudo, três associações de imigrantes, designadas por Grupo I e cinco entidades com responsabilidades na formação e financiamento das EES, designadas por Grupo II.

A investigação sugere que a sustentabilidade financeira das entidades é suportada pela sustentabilidade da organização e sustentabilidade de projetos numa relação triangulada. A análise aponta para uma maior valorização da sustentabilidade de projetos por parte das entidades estudadas do Grupo II e maior ênfase na sustentabilidade organizacional por parte das entidades do Grupo I.

A estrutura das entidades representa um vértice na triangulação da sustentabilidade quer financeira quer de projetos. A sustentabilidade de projetos é um garante da sustentabilidade financeira ainda que não seja de forma continuada. Existem intervenções imprescindíveis de caráter contínuo com financiamentos periódicos, o que na opinião da autarquia estudada devia ser também o seu financiamento permanente. Referindo-se ao Programa Escolhas que já vai na sexta geração, este entrevistado entende que está mais que provada a sua pertinência e sugere que devia passar a ter caráter permanente, equiparado a um protocolo atípico.

A análise alerta-nos para o risco da valorização da sustentabilidade das estruturas das entidades face à sustentabilidade das soluções, porém, os resultados sugerem que uma entidade com a estrutura fortalecida tem maiores possibilidades de garantir a sustentabilidade de projetos do que o contrário.

O fortalecimento da estrutura baseia-se na obtenção de recursos extra projetos. A análise sugere que a obtenção de um fundo de maneio poderá passar pela produção de receitas próprias mediante “negócios sociais” ou obtenção de financiamento não carimbado²⁸. As entidades estudadas do Grupo II vêem a possibilidade na produção de receitas próprias na lógica de venda de produtos ou serviços e no recurso ao mecenato mediante a prática do marketing social. Nesta ordem de ideias, e perante os desafios do novo paradigma de auto sustentabilidade, parece ser necessário ultrapassar a barreira de “sem fins lucrativos” e agir na lógica do mercado.

Contudo, isso leva-nos a dois pontos cruciais. Por um lado, se gerar receitas próprias é uma garantia de sustentabilidade, então falta uma linha de apoio técnico e financeiro como estímulo dessa prática, sobretudo para as instituições mais antigas que não possuem essa visão. Por outro lado, mesmo enumerando as vantagens de negócios sociais, as entidades estudadas do Grupo II entendem que o Estado deverá continuar a investir na resolução de problemas sociais graves, numa lógica de que *“não existiria mercado para todo o social se transformar em negócio”*, como frisa a representante da Fundação.

O Estado financia as entidades para chegarem a locais e problemas onde a sua estrutura não alcança. Nesta lógica, poderá haver necessidade do Estado, como comprador de serviços das EES, ser o primeiro a quebrar com o paradigma de “sem fins lucrativos”, permitindo que os projetos financiados disponibilizem uma percentagem do orçamento para reforçar o capital financeiro da entidade e conseqüentemente sua estrutura. Afinal de contas, como refere a autarquia (subgrupo VP, Grupo II), *“se o Estado continua a lançar candidaturas é porque precisa das Entidades da Economia Social”*.

O cenário atual da contribuição das EES na criação do emprego²⁹ e no combate à pobreza sugere uma sobre exploração do Estado da vontade da sociedade civil, atendendo às exigências de auto sustentabilidade. Por isso, o Estado devia apoiar as autarquias na construção de um quadro de fortalecimento de estrutura e sustentabilidade das mesmas. O representante da autarquia sugere que a Administração Central disponibilize ao poder local ferramentas legislativas que permitam uma maior intervenção na resolução das fragilidades das entidades do terreno, nomeadamente a

²⁸ Definido por Freller (2014) como financiamento que não precisa prestar contas.

²⁹ Segundo dados do CSES 2010 a ES representa 5,5% de empregos remunerados em Portugal.

disponibilização de verbas a título de empréstimo no caso de haver constrangimentos financeiros de programas de financiamento.

As exigências da profissionalização das EES poderão representar um certo contra-senso, tendo em conta que elas existem para serem diferentes do mercado. A excessiva profissionalização pode levar as EES a negligenciar a razão da sua existência. Estas exigências, aliadas à padronização de critérios de acesso ao financiamento público poderão atrair consultorias lucrativas disfarçadas de “sem fins lucrativos”.

No entanto, seria ideal que os programas de capacitação das EES, fossem também ajustados às suas realidades e identidades. Poderão ainda ser aproveitadas as experiências das instituições mais antigas mediante a criação de figuras de consultores locais que consigam mediar a inovação com a tradição.

A análise sugere que os baixos salários praticados na área social são responsáveis para uma elevada rotatividade de profissionais e a ausência de especialistas em áreas transversais. É nesta lógica que a representante da Fundação sugere que as entidades do terreno procurem as Universidades para que estes possam disponibilizar *inputs* necessários aos novos desafios.

As lideranças das entidades mais antigas parecem ser alvo de preocupação das entidades do Grupo II. Ainda que se possa reconhecer a tendência para uma fraca renovação de líderes no universo do terreno estudado, são realidades cujas referências são de importância maior, que levam muito tempo a serem estabelecidas. Sugere-se que as associações de imigrantes promovam a formação e projeção de novos líderes, que para além de garantir a sustentabilidade a longo prazo das entidades, significa também novas ideias enriquecidas por outras experiências e visões e novas referências.

O resultado desta investigação acalmou a inquietação inicial relativamente à sustentabilidade financeira das EES, apercebendo-nos da dimensão e de outras abordagens a considerar. Apercebemo-nos que não se trata apenas de recursos financeiros mas sim de um conjunto de práticas que leva as entidades aos recursos financeiro e à sua rentabilização. Esse conhecimento colocou-me perante um novo desafio: A ação prática para obtenção da sustentabilidade, financeira, de projetos e organizacional da entidade de que faço parte e a sensibilização das associações de imigrantes perante o novo paradigma, disseminando entre elas as práticas que possam

contribuir para o fortalecimento da sua estrutura sem perder a sua identidade. Surgiu uma nova inquietação sobre o fortalecimento da estrutura das entidades, de que forma possam contribuir para a continuidade das organizações, sem representar o risco de ser maior que o problema. Surgiu ainda uma curiosidade de perceber como podemos integrar as experiências das organizações mais antigas nas práticas da inovação para os desafios da auto sustentabilidade.

BIBLIOGRAFIA

Abreu, Alexandre; Mendes, Hugo; Rodrigues, João; Gusmão, José Guilherme; Serra, Nuno ... Mamede, Ricardo Paes, 2013. *A Crise, a Troika e as Alternativas urgentes*. Tinta da China, Lisboa.

Albuquerque, Rosana; Ferreira, Lúcia e Viegas, Telma, 2001. *O associativismo dos imigrantes em Portugal*. www.janusonline.pt.

Amaro, Rogério Roque, 2005. Revista Pessoas e Lugares, julho/agosto de 2005

Andrade, António e Franco, Raquel, 2007. *Economia do Conhecimento, Organizações sem fins lucrativos*. © SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação Consultadoria Empresarial e Fomento da Inovação, S.A.

Araújo, Edgilson Tavares, Melo, Vanessa Paternostro, Shommer, Paula Chies, s/d. *O Desafio da Sustentabilidade Financeira e suas Implicações no Papel Social das Organizações da Sociedade Civil*. http://www.lasociedadcivil.org/wp-content/uploads/2014/11/e_gilson.pdf.

Biasuz, Giovanni Branchi, 2013. *Os desafios encontrados pelas ONGS de Caxias de Sul na captação de Recursos: Um estudo Multicaso*. Escola de Administração da Universidade do Rio Grande.

Brigo, Jocenara, 2006. *Captação de recursos numa OSFL*. UF Rio Grande do Sul.
Carmo, Hermano e Ferreira Manuela Malheiro, 1998. *Metodologia de Investigação, Guia para Auto Aprendizagem*. Universidade Aberta.

Bruchez, Adriane; Ciconet, Bruno; Remussi, Rejane; Possamai, Luana; Tondolo, Vilmar Antônio Gonçalves, s/d. *Análise da Utilização do Estudo de Caso Qualitativo e Triangulação na Brazilian Business Review*, <http://www.uces.br/etc/conferencias/index.php/mostraucsppga/xvmostrappga/paper/viewFile/4125/1279>.

Caeiro, Joaquim Manuel Croca, 2009. *Economia Social: conceitos, fundamentos e tipologia*. Instituto superior de Serviços Social de Lisboa (ISSSL) Universidade Lusitana de Lisboa.

Carvalho, Fernando Cardim de, 2008. *Entendendo a Recente Crise Financeira*. IBASE, www.ibase.br.http://www.ppge.ufrgs.br/akb/clipping/9.pdf, visitado a 12 de Junho de 2016.

Casa-nova, Maria José; Benavente, Ana; Diogo, Fernando; Estevão, Carlos; Lopes, João Teixeira, 2012. *Cientistas Sociais e Responsabilidades Social no Mundo Actual*. Editor: Edições Húmus.

CES – Centro de Estudos Sociais, Laboratório Associado, Universidade de Coimbra, 2013. *Anatomia da Crise: Identificar os Problemas para Construir Alternativas. Primeiro Relatório preliminar, do observatório sobre Crises e Alternativas*. Observatório sobre Crises e Alternativas.

Coreia, José Alfredo Henriques, 2011. *Os Sistemas de Financiamento das IPSS e a sua Relação com o Estado Providência em Portugal*. ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.

Costa, Leonardo; Oliveira, Francisca Guedes de, 2013. *O Resgate de Portugal e a Crise da União Europeia*. Faculdade de Economia e Gestão, Universidade católica Portuguesa, Porto.

CSES, Conta Satélite da Economia Social, 2010. *Apresentação de principais resultados da Conta Satélite da Economia Social*. CASES Cooperativa António Sérgio Para Economia Social.

Defourny, Jacques. *Economia Social*. Cattani, Antonio David; Laville, Jean-Luis; gaiger, Luiz Inácio; Hespanha, Pedro, 2009. *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Edições Almeida, SA, Coimbra.

Djassi, Filomena, 2010. *Financiamento Público às organizações do terceiro Setor: Perspetiva Local da Integração dos Imigrantes*. Instituto Superior de Economia e Gestão. Instituto Técnico de Lisboa.

Duarte, Teresa, 2009. *A possibilidade da investigação a 3: reflexões sobre triangulação (metodológica)* Centro de Estudo de Investigação e Metodologia – ISCTE.

Ferreira, José castelão. *Economia Social – uma questão de identidade e de mudanças de paradigmas da intervenção social*. Namorado, Rui, 2014. *Economia Social em Ação*. Edições Almedina, S. A.

Franco, Raquel Campos, Sokolowski, Wojciech S., Ahriel Eileen M.H., Salamon, Lester M., 2002. *O Setor Não Lucrativo Português Numa Perspetiva Comparada*. Faculdade da Economia e gestão da Universidade Católica.

Freller, Michel, 2014. *Mobilização de Recursos para organizações sem Fins Lucrativos por Meio de Geração de Renda Própria*. FEA - Faculdade de Economia e Administração.

Gameiro, Cristina de Jesus Fernandes, 2014. *Associativismo Imigrante em Portugal. Estudo de Caso da Associação Luso Caboverdeana de Sintra*. Faculdade de Letra, Universidade de Lisboa.

Gomes, Nelson Filipe Monteiro, 2012. *Os projetos organizacionais da Economia Social no Contexto da Crise Atual*. Instituto Superior das Ciências do trabalho e da Economia – ISCTE, Instituto Universitário de Lisboa, IUL.

Henriques, José Manuel 2010. *Crise Económica e social e Solidária “Integração económica” A Acção Contra Pobreza*. Revista da Economia Social e Solidária. Associação Centro de Estudo da Economia Social e Solidária.

Herbert, Sumitra Correia Tavares, 2012. *Imigração, Rituais e identidade Estudo Exploratório com Descendentes de Imigrantes caboverdeanos*. Universidade Católica portuguesa.

Krugman, Paul, 2009. *A crise de 2008 e economia da depressão*. Revista de Economia Política 2010.

Louçã, Francisco, 2011. *A Esquerda Europeia e a Crise da Dívida*, http://paulotimm.com.br/site/downloads/lib/pastaup/Obras%20do%20Timm/130520074543CRISE_E_ALTERNATIVAS_POLITICAS_2012_13.pdf consultada no dia 17/06/2015.

Marques, Sara Raquel Costa, 2014. *A Importância da Gestão na Sustentabilidade de Organizações Sem Fins Lucrativos Prestadoras de Serviços Sociais*. Faculdade de

Psicologia e Ciências da Educação e à Faculdade de Economia Universidade de Coimbra.

Melo, Marina, 2011. *Profissionalização institucional no Terceiro Setor e atuais Demandas*. Centro de Investigação em Ciências Sociais da Universidade do Minho.

Melo, Marina, 2013. *Panorama de Profissionalização do Terceiro Setor em Portugal*. International Journal on Working Conditions.

Moniz, Maria Rosa Vaz, 2013. *Enquadramento da Associação Luso Caboverdeana de Sintra no perfil de terceiro sector de John Hopkis*. Trabalho académico da cadeira do Mestrado em Economia Social e Solidária, História de Economia Social, ISCTE.

Namorado, Rui, 2006. *Os Quadros Jurídicos da Economia Social – Uma introdução ao caso Português*. Centro dos Estudos Sociais da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Neto, Edmilson Jorge de Oliveira, 2014. *A Crise da Grécia, Origens, Interpretações e Alternativas*. Faculdade de Ciências e Letras – Unesp/Araraquara, como requisito para obtenção do título de Mestre em Economia.

Nogueira, Juliana Guimarães, 2007. *O terceiro Setor e Administração Pública em Portugal*. Revista do programa mestrado em Ciência Jurídica Fundinopi.

Pereira, Luís Carlos Bresser, 2009. *A Crise Financeira de 2008*. Revista de Economia Política, vol. 29, nº 1 (113), pp. 133-149, janeiro-março/2009.

Pires, Sónia, 2002. *O terceiro Setor Imigrante e as Associações de Imigrantes do leste Europeu em Portugal – Estruturação de um Novo Espaço de Cidadania*. Núcleo dos Estudos das Migrações do Centro Sociais dos Estudos.

Quintão, Carlota, 2011. *O Terceiro Sector e a sua renovação em Portugal. Uma abordagem preliminar*. Instituto da Sociologia, Universidade do Porto.

Quintão, Carlota, 2004. *Terceiro Sector – elementos para referenciação teórica e conceptual*. V Congresso Português de Sociologia – 12 a 15 maio de 2004, Universidade do Minho, Braga.

Quivy, Raymond, 1992. *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Gradiva Publicações, Lda.

Reis, Edite Maria Andrade dos Santos, 2014. *Associativismo e o Desenvolvimento Rural: O Caso da Madeira*. Escola de Ciências Sociais e Humanas, Instituto Superior das Ciências do trabalho e da Economia – ISCTE, Instituto Universitário de Lisboa, IUL.

Rodrigues, André leite, 2007. *Modelo de Gestão e Inovação Social em organizações Sem Fins Lucrativos: Divergências e Convergências entre Non profit sector e Economia Social*.

Santos, Iber de Sousa Pancrácio dos (...), 2009. *Gestão para a Sustentabilidade do terceiro Setor: Um Estudo da caso Comparativo entre Duas Organizações do terceiro Setor da Cidade de Itabrito – MG IBER*. Faculdade de Administração de Itabrito – FAI, Fundação José Bonifácio Lafayette de Andrade – FUNJOB.

Santos, Tacilla da Costa e Sá Siqueira, 2009. *Organizações da Sociedade Civil e as Construções teóricas contemporâneas a cerca da Sustentabilidade*. Revista do Centro Interdisciplinar de Desenvolvimento e Gestão Social -CIAGS.

Silva, Bruna Isabel Dias da, 2008. *Portugal e a crise do Subprime*. Artigo de opinião em blog <http://ecportuguesaeeuropeia.blogspot.pt/2008/10/portugal-e-crise-do-subprime.html>, consultado a 12/06/16.

Silva, Francielle Molon da, 2008. *O Terceiro Setor e o desafio de sustentabilidade. Aspectos políticos, Técnicos, Económicos e Sociais*. Escola da administração da Universidade do Rio Grande de Sul.

Simões, Julia da Rosa, 2013. *A crise de 1929*. RS:L&PM, Porto Alegre.

Soares, Cândida; Fialho, José António Sousa; Chau, Fernando; Gageiro, João; Pestana Helena, s/d. *A Economia Social e a sua Sustentabilidade como Fator de Inclusão Social*.

<http://www.poatfse.qren.pt/upload/docs/Diversos/ESTUDOS/Relatorio%20Final.pdf>.

Tomás, Maria Isabel Coelho Rêgo Carvalho, 2012. *Virtualidades e Fragilidades das Políticas de Integração de Imigrantes – A Realidade do Município do Seixal*. Escola de Sociologia e Políticas Públicas, Instituto Superior das Ciências do trabalho e da Economia – ISCTE, Instituto Universitário de Lisboa, IUL.

Tostes, Andreia Costa, 2006. *Avaliação da Sustentabilidade de uma Organização Não-Governamental em suas Dimensões Sociopolítica, Técnico-Gerencial, Financeira e de Controle Governamental e Social*. Centro Tecnológico, da Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

Trindade, Mirian Tiny da, 2008. *Os Empreendedores Sociais: Benefícios das Associações de Imigrantes para a Comunidade Local*. Universidade Beira Interior.

Documentos das entidades

Estatutos da Associação Luso Caboverdeana de Sintra –ACAS, 20/03/2003

Estatutos da Associação Solidariedade Social – Aguiense – 18/02/1987

Estatutos da Associação Solidariedade Imigrante – 12/07/2001

Agenda de Março de 2015 do Empreendedorismo Social, IES

Mapa de Inovação e Empreendedorismo Social, IES/IPAV 2015.

Legislação

Despacho Normativo nº 19-A/2015, Diário da República, 2ª Série – nº 119 – 12 de Outubro de 2015

Lei de Base da Economia Social, Lei nº 30/2013 de 8 de Maio

Despacho Regulamentar nº 7/2006, Diário da República, 2ª série – nº 154 – 10 de agosto de 2006

Programa de apoio ao associativismo imigrante 2010, 2011, 2012 e 2014

Manual de procedimento ao apoio às associações de imigrantes 2010, 2011, 2012 e 2014

Manual do procedimento do FEINT 2014

Aviso para apresentação de candidaturas nº 3, FAMI 2016

Relatórios

Relatório de atividades do Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas – ACIME 2009.

Relatório de atividades do Alto Comissariado para a Imigração e Dialogo Intercultural – ACIDI, 2012.

Relatório de atividades do Alto Comissariado para as Migrações – ACM.I.P, 2014.

Sites

<http://www.acm.gov.pt>

www.cm-sintra.pt

<http://www.fundacaoedp.pt/inovacao-social/programa-edp-solidaria/programa-edp-solidaria/444>

<http://www.solimigrante.org/>

<http://www.acassintra.com/>

http://www.cm-sintra.pt/phocadownload/PDF/acao_social/projeto-regulamento-final-capacitacao-financeira-instituicoes.pdf

http://www.cm-sintra.pt/phocadownload/PDF/acao_social/projeto-de-regulamento-final-alteracoes-pafi.pdf

https://www.linkedin.com/in/bernardovsousa?authType=NAME_SEARCH&authToken=MYp6&locale=pt_BR&trk=tyah&trkInfo=clickedVertical%3Amynetwork%2CclickedEntityId%3A21518788%2CauthType%3ANAME_SEARCH%2Cidx%3A1-1-1%2CtarId%3A1469451692761%2Ctas%3ABerna

ANEXOS

Anexo A – Guião de entrevista a entidades Grupo I

Instituto Superior das Ciências do Trabalho e da Empresa

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

Mestrado em Economia Social e Solidária

Guião de entrevista às Entidades da Economia Social no terreno

I - Caracterização da pessoa entrevistada

Nome _____, Idade _____, cargo _____

Função _____

II – Caracterização da Instituição

Nome: _____, Localização, _____

Natureza jurídica _____, natureza _____, CAE _____

Tipo de entidade _____, atividade principal _____

III - Evolução da Instituição

1. Como surgiu a ideia da entidade? _____
2. Quais foram as razões que levaram ao surgimento da entidade? _____
3. Descreva as principais etapas do processo da construção da entidade _____
4. A instituição já sofreu alterações - Sim ____ Não _____
 - a. Se sim, que tipo de alterações? _____
Porquê _____
5. Quem são os fundadores da instituição?
 - a. Idade, _____
 - b. Educação, _____
 - c. Profissão, _____
 - d. Nacionalidade, _____
6. Qual foi a vossa visão e missão inicial? _____
7. Que respostas oferecem à sociedade? _____
8. Quem é vosso público-alvo? _____
 - a. Idade, _____
 - b. Profissão, _____
 - c. Educação, _____
 - d. Nacionalidade _____
9. Qual é a relação da instituição com o público-alvo?
 - a. Clientes _____, b. Utentes _____, c. Sócios _____, d. Outro _____
10. O público-alvo tem algum papel na instituição sim _____, Não _____
 - a. Se sim, qual _____
 - b. Se não, porquê _____

IV - Sustentabilidade

Geral	class	Financeira	class
Impacto nos utentes		Receitas próprias	
Satisfação dos <i>stakeholders</i>		Diversificação de fontes de financiamento	
Desenvolvimento contínuo		Cumprimento dos financiadores em tempo útil	
Captação de recursos financeiros			
Gestão profissionalizada			
Sustentabilidade financeira			

Classificada em 'elevada', 'média', 'baixa' e 'inexistente'

IV – a) Fontes de financiamento

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

Receitas fontes públicas	%	Fontes privadas	%
Projetos a prazo		Proveitos de imóveis	
Protocolos Pontuais		Vendas de produtos ou serviços	
Avenças com Estado		Doações	
Subsídios autárquicos		Quotas	
Contribuição do Consorcio		Outras contribuições	
Protocolos fixos			
Outras			

Qual foi o saldo apurado na demonstração de resultados no último fecho de contas? ___

IV-b) Distribuição das despesas

Estrutura	%	Atividade	%
Total despesa estrutura		Total despesa atividade	
Renda de espaço		Recursos humanos	
Despesas de manutenção		Desenvolvimento de atividades	
Viatura		Outras	
Funcionários efetivos			
Despesas de manutenção			
Outras			

IV – c) Gestão da instituição

Interna	Class	Externa	class
Gestão de recursos		Prática de <i>Accountability</i>	
Gestão de impacto		Prática de <i>Advocacy</i>	
Gestão de pessoas		Promoção da Imagem pública	
Planeamento estratégico		Gestão de Parecerias	

Classificada em ‘elevada’, ‘média’, ‘baixa’ e ‘inexistente’

IV – d) Classificação geral

Sustentabilidade financeira	
Sustentabilidade geral	

Classificada em ‘elevada’, ‘média’, ‘baixa’ e ‘inexistente’

V – Perspetiva de evolução

11. Consideram-se uma entidade financeiramente sustentável? Sim _____, Não ____
 - a. Se como a classifica: (‘elevada’, ‘média’, ‘baixa’ e ‘inexistente’).
 - b. Se não, porquê? _____
12. Quais são as práticas que vos colocam no grau escolhido? _____
13. Quais são as vossas perspetivas futuras em relação à sustentabilidade da vossa instituição? _____
14. Qual é a vossa sugestão/recomendação para que haja maior sustentabilidade financeira das Entidades da Economia Social? _____

Data da entrevista ___/___/___, hora _____, Duração _____

Anexo B – Guião de entrevista a entidades Grupo II

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

Instituto Superior das Ciências do Trabalho e da Empresa – ISCTE

Mestrado em Economia Social e Solidária

Guião de entrevista às Financiadoras e Formadores das Entidades Economia Social do terreno

Entidade: _____, Relação com as EES _____

1. Como descrevem uma instituição financeiramente sustentável? _____

2. Como caracterizam as entidades que não conseguem ser financeiramente sustentáveis?

3. Na vossa opinião, qual é a situação geral de sustentabilidade das EES em Portugal?

4. O que precisa ser feito para que haja maior sustentabilidade das EES em Portugal? _____

5. Qual será o vosso contributo nesse processo? _____

6. Que sugestões dariam a alguém que está prestes a iniciar um projeto de empreendedorismo social, para que o mesmo fosse financeiramente sustentável?

7. Que sugestões dariam a alguém que é promotor de uma EES com 10 anos de existência que vivesse sufocado com as dificuldades financeiras? _____

8. Que sugestões/recomendações deixam às ESS já existentes e às que venham a existir de práticas válidas para serem financeiramente sustentáveis? _____

Data da entrevista ____/____/____, hora _____, Duração _____

Anexo C – Grelha de caracterização das entidades Grupo I

1 – Caracterização das EES Estudadas

	Descrição		Entidade A	Entidade B	Entidade C
1.1	Ano de nascimento		2002	2001	1987
1.2	Perfil dos Promotores	Média da idade	18 a 40 anos	21 a 45 anos	30 a 35 anos
		Nível médio da escolaridade	Secundário	Secundário	superior
		Nacionalidade	Cabo-verdiana	17 origens diferentes	Guineense
		Ocupação	Trabalhadores, estudantes e desempregados	Trabalhadores e desempregados	Estudantes e trabalhadores
1.3	Motivação para envolvimento		Criar uma identidade nos descendentes dos imigrantes cabo-verdianos no concelho de Sintra	Romper com a prática do associativismo reinante de defesa dos imigrantes, criar novas dinâmicas de participação por uma cidadania ativa, apoderamento dos próprios imigrantes, responsabilização e sentimento de pertença.	integração da imigração guineense
1.4	Personalidade jurídica		Associação de Imigrante reconhecida pelo ACM e IPSS	Associação de Imigrante reconhecida pelo ACM	Associação de Imigrante reconhecida pelo ACM e IPSS
1.5	Nº de sócios/membros em 2015		1600	26000	2500
1.6	Liderança		Alterado ao fim de 10 anos	Mantêm o mesmo	Mantêm o mesmo
1.7	Relação com os sócios/membros		30% dos sócios fundadores encontra-se no corpo social, 10% faz parte da equipa técnica enquanto voluntariado permanente.	Autores e beneficiários. São todos ativistas e responsáveis pelo funcionamento da Associação.	Um dos Sócios é membros da equipa e alguns sócios apoiam a entidade outros são beneficiários delas
1.9	Missão e objetivo		Social, comunitária e defesa de direitos de imigrantes	Social e ativismo e defesa de direitos de imigrantes	Social e comunitária e defesa de direitos dos imigrantes guineenses
1.10	Principais projetos		Intervenção comunitário suportado pelo Programa Escolhas	Associação na área do Atendimento, mulheres imigrantes e interculturalidade e cidadania.	Ação social suportado pelo acordo atípico da segurança social
1.11	Área Territorial de Intervenção		Local – Sintra	Nacional	Regional – Lisboa
1.12	Relação com o Estado		Sujeito a regulamento dos programas de financiamento	Não está a sujeito aos regulamentos financeiros. Não candidata a fundos que coloca em causa a sua identidade.	Sujeito a regulamento dos programas de financiamento

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

--	--	--	--	--

2. Equipa Técnica

Descrição		Entidade A	Entidade B	Entidade C	
2.1	Relação equipa técnica/corpo social	Funcionam de forma separada. Embora alguns dos elementos do corpo fazem parte da equipa, as funções são entendidas de forma separada	Transversal, os elementos do corpo social fazem parte da equipa técnica o que facilita as decisões tomadas em conjunto	Transversal, os elementos do corpo social fazem parte da equipa técnica o que facilita as decisões tomadas em conjunto	
2.2	Tomada de decisões	Pela equipa e validada pela direção	Articulada e facilitada	Articulada e facilitada	
2.3	Dimensão da Equipa técnica	18 técnicos, 2 voluntários permanentes e 40 voluntários pontuais	5 contratos , 25 voluntários permanentes e 20 voluntários pontuais	7 técnicos e 10 voluntários	
2.4	Perfil da equipa	Nível Académico	Quatro - 12º ano, um - 9º ano, um com frequência universitária e dezasseis licenciados, incluindo os dois voluntários permanentes	1-Doutoramento, 8 licenciados, restantes ensino básico	2 Com 12ª ano e 5 licenciados
Tempo de permanência		Dois há 13 anos, um há 8 anos, dois há 6 anos, seis há 3 anos, dois há dois anos, dois há 1 ano e oito há menos de 1 ano	1-início da associação, 1-2013, 3-pontuais, voluntários variáveis, os mais antigos de 2004.	Um há 28 anos, um há 19 19 anos, um há 15 anos, dois há 2 anos e dois há 1 ano.	
Vínculo		Um com contrato sem termos, onze com contratos a termo incerto, seis a recibos verdes, dois a contratos de estágio, dois em regime de voluntariado permanente	Variável	Três são efetivos, dois a contrato a termo certo e dois a recibos verdes.	

3. Fontes de financiamento

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

	Descrição		Entidade A	Entidade B	Entidade C
3.1	Composição do orçamento	Financiamento público	98%	30%	70%
		Privadas/Receitas próprias	2%	70%	30%
3.2	Peso do RH no orçamento		80%	80%	70%
3.3	Saldo contabilístico 2014		Negativo	Positivo	Positivo
3.4	Principais projetos		Intervenção comunitária Escolhas	A associação e o ativismo	Intervenção Social mediante protocolo permanente com Segurança Social
3.5	Prática de autonomia financeira		A procura	Gerar sentimento de pertença e solidariedade ativa nos membros e pessoas que nos procuram	Intervenção social apoiada pela Segurança social

4. Perspetiva de Evolução das EES estudadas

	Descrição	Entidade A	Entidade B	Entidade C
4.1	Perceção da autonomia financeira	Fraca	Boa	Media
4.2	Sustentabilidade da autonomia financeira	Final de cada projeto	Associação tem fundos próprios para funcionar, financiamento público vem reforçá-lo.	Funcionaria por 6 meses sem fundos públicos
4.3	Perspetiva futura	A procura de um caminho	Continuar com as dinâmicas atuais	Melhorar a gestão e procurar investimento para construir mais imóveis.

**Anexo D – Grelha de análise da Sustentabilidade das entidades Grupo I -
Avaliação das Entidades A, B e C**

Perceção da Sustentabilidade das entidades do Grupo I - mediante a grelha de análise – Classificação das entidades A, B e C

Conceitos	Sub-conceitos	A	B	C
Sustentabilidade Geral		Média	Alta	Média
Impacto		Alto	Alto	Médio
Satisfação dos Stakeholders		Média	Alta	Média
Desenvolvimento Contínuo		Alta	Alta	Baixa
Autonomia Financeira		Baixa	Alta	Média
	Diversificação de Fontes de Receitas	Baixa	Média	Média
	Produção de Receitas Próprias	Inexistente	Alta	Média
	Peso da Estrutura no Orçamento	Baixa	Média	Baixa
	Cumprimento do Prazo no Pagamento de Verbas Protocoladas por Parte dos Financiadores	Baixa	Baixa	Média
Gestão Profissionalizada		Média	Média	Baixa
	Accountability	Média	Alta	Média
	Advocacy	Baixa	Alta	Média
	Gestão de Imagem	Baixa	Média	Baixa
	Gestão de Parceria	Baixa	Média	Média
	Planeamento Estratégico	Média	Alta	Baixa
	Gestão de Recursos Pessoas	Alta	Alta	Baixa

~

Anexo E - Análise de Conteúdo das entidades do subgrupo A do grupo II

Conceitos	Visão distante
Sustentabilidade	As entidades sustentáveis são as que possuem uma visão global, a longo prazo e integrada da realidade, aliada à capacidade de cumprir com a missão que se propôs, mediante a garantia de impacto, otimização de recursos e monitorização regulares das ações. São as que, para além de garantirem o seu sustento integram nos seus valores os parâmetros relacionais e ambientais e possuem pertinência na comunidade onde se encontram inseridas.
Impacto	As que conseguem cumprir a sua missão, mostrando de forma mensurável que, o que estão a fazer é válido para o meio onde estão inseridos. As que possuem projetos eficazes capazes de cumprir com eficiência os objetivos a que se propuseram e conseguem suprir uma necessidade identificada. Na ação social, o Estado deveria contratualizar por impacto, pagar pelo desenvolvimento proporcionado comprovado e não apenas por intervir sobre o indivíduo.
Satisfação dos <i>Stakeholders</i>	
Desenvolvimento Contínuo	Há um grande tecido associativo que vai ter que passar por um crivo e os que não conseguirem justificar a sua existência podem vir a fechar as portas.
Autonomia Financeira	<p>São as que garantem o seu sustento, mediante obtenção de recursos financeiros que lhes permitem não falhar durante pelo menos 2 anos.</p> <p>São igualmente as que conseguem obter uma dimensão financeira que lhes permitem gerar rendimentos necessários para manter a sua atividade até a resolução do problema</p> <p>Estão a ser testados pequenos negócios sociais que contribuem para autonomia financeira das entidades. Estes negócios não estão pensados como resposta à sustentabilidade financeira das suas promotoras, contudo, podem vir a contribuir caso haja excedentes.</p> <p>O setor social terá que deixar de estar exclusivamente dependente de fundos públicos a passar a gerar receitas e articular com as empresas que possam ter interesses em gerar lucros sociais.</p> <p>As entidades vivem focadas no sustento, o que as impossibilita de pensar na qualidade de resposta social e no seu impacto a longo prazo. Com essa emergência, as pessoas não têm tempo para se capacitarem para enfrentarem novos desafios ou para pensarem projetos sustentáveis a longo prazo. Acabam por assumir o papel de bombeiros e vão conseguindo resolver os problemas a cada momento, ficando sem espaço para evolução.</p>
Diversificação de Fontes de Receitas	<p>As entidades devem procurar novas formas de se financiarem, afastando o foco do financiamento público. As entidades que não conseguirem fazer esse percurso estão sujeitas a lei do Darwin.</p> <p>O impacto gerado pelas ações das entidades pode ser vendidos ao setor público ou privado que nele tiver interesse.</p>
Produção de Receitas Próprias	<p>É preciso que as entidades comecem a pensar em criar soluções para pequenos negócios sem negligenciar a sua missão, o que lhes permite gerar receitas próprias.</p> <p>As entidades que estão capazes de reverterem um conjunto de paradigmas para responder aos novos desafios, nomeadamente pensarem em formas de negócios para gerarem receitas, sem negligenciarem a sua missão tem possibilidades de</p>

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

	<p>serem financeiramente sustentáveis.</p> <p>As entidades financeiramente sustentáveis nascem com um plano de negócio com previsão de crescimento, com um objetivo temporal, com o sustento garantido, com um investidor que recolhe os seus lucros ou com o reinvestimento do lucro planeado.</p>
Estrutura	O envolvimento dos beneficiários nas ações pode contribuir para a redução do custo com a estrutura.
Cumprimento do Prazo no Pagamento de Verbas Protocoladas por Parte dos Financiadores	
Gestão Profissionalizada	<p>As entidades necessitam de desenvolver talentos, atrair e reter os melhores talentos de forma a empreender e inovar continuamente. Isso implica pagar melhores salários e oferecer melhores condições de trabalho.</p> <p>Precisam de novas formas de pensar e agir que vão ao encontro dos desafios ditados pela escassez de recursos. Torna-se necessário adquirirem conhecimentos especializados similares às empresas, nomeadamente gestão, comunicação e análise financeira, áreas chaves para poderem responder as exigências que a competitividade frente à escassez de recursos impõe.</p> <p>A ação social tornou uma oportunidade de emprego para qualquer um, absorvendo o capital intelectual disponível a procura de oportunidades, o que permite que a área deixa de ser essencialmente voluntariado e de horas livres e passa a ser profissionalizada.</p>
<i>Accountability</i>	São obrigados por força dos protocolos a prestarem contas, apresentando métricas de medição a vários níveis.
<i>Advocacy</i>	
Gestão de Imagem	Precisam desenvolver competências de marketing
Gestão de Parceria	As que possuem uma boa gestão de parceiros, na lógica de partilha e otimização de recursos e que conseguem trabalhar em rede terão melhores possibilidades de sustentabilidade.
Planeamento Estratégico	<p>Para serem sustentáveis, as entidades precisam pensar estruturalmente e planear neste sentido.</p> <p>Os projetos sociais estão a ser criados com um plano integrado de sustentabilidade, o que vai contribuir também para a sustentabilidade da própria entidade promotora.</p> <p>As entidades que equacionam os caminhos para onde ir, que otimizam os recursos, medem o que vale a pena e avaliam para saber se o que estão a fazer está a levá-las para onde se propuseram ir tem perfil de sustentabilidade.</p>
Gestão de Pessoas	<p>As entidades com perfil de sustentabilidade possuem uma boa gestão de pessoas.</p> <p>Torna-se necessário os líderes montarem um modelo competitivo diferente, com reflexo no modelo de financiamento, na sustentabilidade e no impacto. É preciso estimular as lideranças para maximização do poder de negociação com os <i>stakeholders</i> a fim de obter mais valor para a sua comunidade. É preciso reciclar as lideranças antigas com objetivo de atrair e reter os melhores, a fim de empreender e inovar continuamente. É fundamental que os líderes passem a focar no impacto e na sustentabilidade das entidades.</p> <p>O maior impute universitário nas entidades permitem lhes alargar a visão de forma desprendida da realidade, produzindo um raciocínio mais lógico e menos</p>

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

	emotivo. Isso porque as entidades nascidas há mais de 10 anos, tinham como motivo as experiências pessoais o que envolvia emotivamente as pessoas.
--	--

Anexo F- Análise de Conteúdo das entidades do subgrupo B do grupo II

Conceitos	Visão Próxima
Sustentabilidade	<p>Uma entidade sustentável é aquela que consegue elaborar um plano de atividades assumido por todos os membros e cumpri-lo sem dificuldades. As que conseguem alargar a intervenção, conseguem gerar mais impacto na sociedade o que lhes dão acesso a mais fundos de financiamento e isso confere-lhes a sustentabilidade.</p> <p>São as que conseguem angariar outras fontes de receitas que lhes permitem manter os projetos que desenvolvem sem serem demasiado ou exclusivamente dependentes dos fundos públicos.</p>
Impacto	<p>As entidades devem ter presente a sua missão. No caso das associações de imigrantes esta é a representação dos imigrantes e defesa dos seus interesses e direitos.</p> <p>As entidades deviam focar mais na aplicação dos programas contratualizados com Estado e menos na falta de dinheiro, o que reflete no impacto da sua prestação.</p> <p>Um programa de proximidade para crianças e jovens em risco com impacto prolongado como o programa escolhas, devia ser de carácter permanente, género acordo atípico.</p> <p>As instituições iniciam as suas atividades por solidariedade e são convocadas pelo Estado a darem respostas. A partir do momento que o Estado lança essas respostas é porque elas são necessárias, elas deviam ser de caráter permanente e não pontual.</p> <p>As instituições não são empresas. Se um dia passarem a ser totalmente auto sustentáveis, deixam de ter o impacto social. O Estado não pode retirar, deixando as entidades à sua sorte. As instituições são instrumentos para o Estado chegar às pessoas, o que faz com que o investimento tenha um retorno social elevado.</p>
Satisfação dos <i>Stakeholders</i>	É necessário as entidades desenvolverem atividades que promovam as empresas e que criem uma relação estreita e transparente com as empresas
Desenvolvimento Contínuo	<p>As entidades devem crescer de forma sustentável, sem dar saltos maior que a perna, porque isso pode destruí-las.</p> <p>A evolução das entidades foi afetada pela crise, com redução da contribuição dos mecenas. Contudo, tem se registado uma maior capacidade que outros tempos, uma abertura para se relacionar com as universidades e aderir a uma nova cultura de sustentabilidade.</p>
Autonomia Financeira	<p>O foco das associações está no sustento. Torna-se necessário criar uma estrutura que permite mobilizar mais recursos e distribuir responsabilidades concretas, nomeadamente no campo da sustentabilidade.</p> <p>As associações nunca vão conseguir ter autonomia financeira se não gerarem receitas. Podem desenvolver um conjunto de atividades de interesse social, com fins lucrativos, que geram receitas para suportar as restantes atividades.</p>

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

	<p>As entidades nunca conseguem a auto sustentabilidade sem os apoios do Estado, caso contrário, deixariam de ser de cariz social para passarem a ser comercial.</p> <p>Para que as associações com intervenção em zonas de exclusão, de bairros e de intervenção básica possam obter alguma autonomia financeira, devem investir em marketing social e obter acordos de cooperação atípicos. O programa Escolhas devia passar a modelo de acordo atípico.</p> <p>Para além de ser um programa internacional, deve também ser um programa nacional e local, com envolvimento permanente das autarquias e contrapartida pelo número de crianças e jovens envolvidos. Isso porque, sendo um programa que já vai na 6ª geração está mais que provado que é necessário. Podia ser programas municipais nos bairros dirigidos a crianças e jovens, com carácter permanente.</p> <p>Não há sustentabilidade financeira das instituições que trabalham na zona de exclusão. Não há condições para garantirem essa sustentabilidade. É um grande esforço para elas darem as respostas que dão e quando há problemas ficam fragilizadas.</p> <p>Por outro lado o recuo da administração central nos apoios às entidades demonstra a batalha que estas têm que enfrentar para continuar a responder as crescentes dificuldades das populações com menos recursos.</p>
<p>Diversificação de Fontes de Receitas</p>	<p>As entidades conseguem gerir a sua independência, mediante o acesso a fundos de financiamento articulado com o auto financiamento. Ainda que as fontes de financiamento sejam públicas, se forem de diferentes origens geram a independência da entidade.</p> <p>Uma das dificuldades de acederem a contribuição das privadas é que não está claro na lei que uma empresa ao dar dinheiro às entidades de utilidade pública pode descontar esse valor no seu imposto.</p> <p>É necessário manter uma linha de financiamento específico para as associações de imigrantes com mais fragilidades continuarem a responder a sua missão, essencialmente de carácter cultural.</p> <p>Os donativos quer de particulares quer das empresas, não se destinam à entidade em si, mas a um projeto concreto.</p> <p>A consignação do IRS é uma possibilidade das instituições alargar as fontes de receitas, contudo há uma fraca adesão dos contribuintes. Se pudesse ser sensibilizado os municípios a contribuírem para as entidades do concelho...</p> <p>Se há disponibilidade da administração central para requalificar uma creche, pode também ser extensível a um restaurante social que visa angariar receitas para investir nas atividades.</p>
<p>Produção de Receitas Próprias</p>	<p>As associações dos imigrantes vivem num grande sufoco financeiro por não terem o auto financiamento.</p> <p>Negócio social – há pouco no universo das associações de imigrantes por causa da génese da associação. As associações de imigrantes nem sempre deram esse salto porque em Portugal não temos essa cultura e não há mecenas para as causas.</p> <p>Não há garantias de que o negócio social gera a sustentabilidade para a entidade. Por outro lado, não se enquadra na defesa de interesses e direitos de imigrantes.</p>

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

	<p>As associações prestam serviços e não fazem negócios. Não é fácil em Portugal e nem nas áreas sociais que as associações operam criarem negócios sociais porque as pessoas tem poucos recursos.</p> <p>Chegou a aparecer uma associação que pediu dinheiro para montar uma churrasqueira com objetivo de financiar a estrutura. Neste momento não é possível ter uma linha de financiamento para ir buscar dinheiro para financiar ações com objetivo de auto sustentar.</p> <p>As associações com recursos, nomeadamente lavandaria, veículos podem prestar serviços às empresas e a população e canalizarem as receitas às instituições.</p>
Estrutura	<p>As Associações crescem com uma estrutura dependente do financiamento público, o que dificulta o desenvolvimento alargado e estruturado, que lhe permite manter de forma sustentável.</p> <p>Para obter uma massa crítica para além do voluntariado é necessário uma estrutura. Para obter uma estrutura é necessário o financiamento e o financiamento público exige um projeto em concreto. Para protocolar com o Estado é preciso uma estrutura. A estrutura é fundamental para a evolução das instituições.</p> <p>Existem associações que não tem grandes intervenções, mas são sustentáveis no que fazem, vivendo de quotização de sócios. Para irem além disso tem que conseguir que essa estrutura meio voluntariado seja suficientemente competente para candidatar a um projeto e funcionar com esse financiamento.</p> <p>Inicialmente ao Programa de Apoio Financeiro às Associações de imigrantes não apoiava a estrutura. Em 2011, criou-se o eixo IV para apoiar as estruturas. Chegou a pensar na ideia das associações contribuírem com o valor igual na construção de estrutura.</p> <p>A dada altura o programa refletiu sobre as dificuldades da estrutura e tentou criar uma verba extra em que as associações não tinham que apresentar contas, mas acabou por não ser concretizado devido a insuficiência de verba.</p> <p>A Câmara Municipal criou recentemente um Programa de Capacitação Financeira às Entidades Sem Fins Lucrativos Promotoras do Desenvolvimento Social e de Saúde do Concelho de Sintra (PCF) que destina sobretudo a apoiar despesas com a estrutura das entidades.</p>
Cumprimento do Prazo no Pagamento de Verbas Protocoladas por Parte dos Financiadores	<p>A relação com o financiador pode tornar as associações insustentáveis. Se as associações contratualizam e o financiador não cumpre, pagando em tempo útil do valor protocolado torna a associação financeiramente insustentável, levando a falência e isto é um problema do financiador e não da associação.</p> <p>Enquanto a associação espera, entra em dívida para com os fornecedores e vai a falência. Isso pode arrebentar com a associação, mesmo com um balanço positivo, mas com graves problemas de tesouraria.</p> <p>Está na mesa a revisão do enquadramento legal das autarquias para a descentralização, onde poderia ser colocados a solução do problema com atrasos de pagamento dos valores protocolados. Seriam criadas ferramentas legislativas que permitisse as autarquias avançarem com a verba às entidades quando os programas atrasarem com os pagamentos e quando estas receberem, devolverem às autarquias.</p>

A Sustentabilidade Financeira das Entidades da Economia Social

Gestão Profissionalizada	
<i>Accountability</i>	
<i>Advocacy</i>	
Gestão de Imagem	<p>As associações precisam aprender a vender as suas causas e ideias. Precisam capacitar-se para ter uma agenda com os meios de comunicação social.</p> <p>Marketing social – GATAI teve pouco tempo para olhar para isso, tendo em conta que colocou o foco na gestão dos programas de financiamento mais do que na capacitação das associações que fazem parte das suas atribuições.</p> <p>As associações têm necessidade de um olhar emergente para aquilo que é urgente e imediato e não consegue dedicar-se ao investimento a longo prazo, daí também a falha no investimento na imagem e comunicação.</p> <p>É necessário as entidades desenvolverem atividades que promovam as empresas e que criem uma relação estreita e transparente com as empresas. Sabendo que as empresas não querem apoiar as entidades mas sim as pessoas, é preciso explorar essa vertente a favor das instituições.</p> <p>É preciso adquirir uma linguagem que convence as empresas que ao adquirir um serviço nessa entidade, o retorno é para uma atividade social. No fundo a empresa estará não só a adquirir um serviço como contribuir para uma causa.</p> <p>As instituições têm que convencer ao país e as autarquias da necessidade de reforçar os apoios e da necessidade de garantirem as condições mínimas de sustentabilidade, recorrendo a marketing social, apadrinhamento social com compromisso permanente.</p> <p>O padrinho tem que conhecer as entidades e suas intervenções para poder interessar-se por ela.</p>
Gestão de Parceria	<p>Associações de imigrantes possuem um reconhecimento autárquico, que potencia a parceria com as Câmaras Municipais.</p> <p>Os programas de financiamento da Câmara Municipal que apoiam despesas com estruturas das entidades majoram aquisições partilhadas, nomeadamente aquisição de viaturas e rendas de espaços.</p>
Planeamento Estratégico	<p>O movimento associativo imigrante precisa de uma maior, organização, planeamento e leitura de realidade. Precisa de uma visão que lhe permita uma antecipação e um plano que lhe permite vender com eficiência as causas e ideias a potenciais mecenas.</p>
Gestão de Recursos e Pessoas	<p>Tem que ter um corpo gerente sustentável, não apenas um líder isolado. Tem que ter um líder que mobilize, com capacidade e visão para mobilizar pessoas e recursos para que não dependa apenas dele. Um líder com amor à causa que consegue mobilizar pessoas para essa causa.</p>

Anexo G

DIÁRIO DE CAMPO

Data	Evento	Descrição
2012/2014	Núcleo Executivo de CLAS	Participação no núcleo executivo da Rede Social de Sintra, no núcleo executivo da Comissão Local de Ação Social em representação das Instituições Sem Fins Lucrativos, no Colégio das Instituições Particulares Sem Fins Lucrativos, área da Família e Comunidade, como representante da Associação Luso Caboverdeana de Sintra - ACAS.
Abril de 2015	Bootcamp de empreendedorismo social para a comunidade cigana	As orientações eram de que os projetos pensados deviam evitar de pensar nos apoios de instituições estatais. A ideia que transmitiram é de que os projetos devem ser sustentáveis por elas mesmas.
Junho de 2015	Bootcamp de empreendedorismo social para a comunidade imigrante	A ideia desse bootcamp saiu do anterior, orquestrado pela equipa do GATAI presentes. Eu achava que seria uma formação que nos daria luzes sobre como encontrar a sustentabilidade financeira das entidades já existentes. Mas a metodologia continuou igual, incentivando os presentes a criarem negócios sociais que já trazem na sua visão a sustentabilidade a longo prazo e que a única relação com o estado deve ser de venda de impacto. As entidades participantes saíram sem nenhuma luz sobre como encontrar sustentabilidade para se governar, pois elas já possuem projetos sociais com financiados, mas que também respondem por elas e não pelas entidades. Os negócios sociais vão precisar de uma entidade para as formalizar, mas não contribui de maneira nenhuma para o seu crescimento ou sustentabilidade.
Setembro de 2015	Reunião com a Junta de Freguesia de Rio de Mouro	Reunião para efeitos de negociação de parceria para a constituição de um consórcio para a candidatura ao Programa Escolhas, foi comunicado a disponibilização de um plafon de 8000 euros a título de empréstimo aos dois projetos de escolhas na freguesia para sanar as dificuldades perante os atrasos nos reembolsos das verbas protocoladas.
Dezembro 2015	Formação de associações de imigrantes organizada pelo GATAI - ACM	Numa sessão de diagnóstico participada em que as associações de imigrantes estavam fazer um levantamento das suas dificuldades e apontar possíveis soluções, alguém referiu a fragilidade da estrutura da entidade que representa e sugeriu que os programas que financiam os projetos deviam possuir uma margem financeira destinada a entidades que os executam para efeitos de fortalecimento da sua estrutura.