

**OS PROJETOS ORGANIZACIONAIS DA ECONOMIA
SOCIAL NO CONTEXTO DA CRISE ATUAL**

Nelson Filipe Monteiro Gomes

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Gestão

Orientador(a):

Prof. Doutor Carlos Dias da Silva, Prof. Assistente Convidado, ISCTE Business School,
Departamento de Gestão

Outubro 2012

Dedicatória

*Às organizações da Economia social, pelo trabalho
realizado no passado, esforço no presente e
esperança no futuro.*

Agradecimentos

Ao Professor Carlos Dias da Silva pela dedicação, apoio, incentivo e motivação que foram essenciais à concretização do presente trabalho.

A todos os docentes do mestrado em gestão que tive o privilégio de ter como professores que me facultaram os conhecimentos bases essenciais ao desenvolvimento da investigação.

Um especial agradecimento a todas as organizações que colaboraram com a presente investigação através do preenchimento do questionário. Sem a sua disponibilidade o alcance dos objetivos a que nos propusemos não teria sido possível.

À minha mãe, pelo incentivo e apoio incondicionais ao longo de toda a minha formação académica.

Aos meus familiares e amigos que foram de uma compreensão sem limites ao longo de todo o período em que me dediquei à investigação.

A todos os que, direta ou indiretamente, contribuíram para a concretização do presente trabalho, seja através de sugestões, reflexões, partilhas ou até mesmo com a sua paciência infindável. O meu sincero obrigado.

Resumo

A presente investigação tem como objetivo aferir e analisar o impacto da crise atual nas organizações da Economia Social, com especial atenção aos financiamentos e aos projetos.

Neste sentido, a investigação incide, numa primeira fase, na compreensão do surgimento da crise atual e o modo como esta se estendeu à Europa. De seguida, contextualiza-se o impacto da crise na Europa, bem como o modo como o mesmo foi agravado por problemas com a dívida soberana.

O impacto da crise conduziu o Estado Português à necessidade de recorrer a ajuda externa, o que em contrapartida implicou a adoção de medidas de austeridade que incluem uma reestruturação e redução da despesa pública. Inevitavelmente, estas medidas originaram um impacto negativo na economia e nos seus atores, atingindo também direta e indiretamente a Economia Social.

A fim de aferir o impacto da crise atual nas organizações da Economia Social foi aplicado um inquérito por questionário. A amostra do estudo foi constituída por 186 organizações de todo o país e com distintas formas jurídicas. Tendo como base a metodologia quantitativa, realizou-se uma análise estatística descritiva e aplicados testes paramétricos e não paramétricos.

Os resultados obtidos confirmam a hipótese de que a crise atual tem um impacto nas organizações da Economia Social, nomeadamente ao nível da redução dos fincamentos e número de projetos executados. Em sentido inverso, o número de clientes/utentes manteve-se ou aumentou, facto que aponta para a importância e situação paradoxal da Economia Social na atual conjuntura.

Palavras-chave: Crise atual, Economia Social, projetos sociais, fontes de financiamento.

Abstract

This research aims to assess and analyze the impact of the current crisis on Social Economy organizations, with special regard to funding and projects.

The research thus focuses initially on understanding the emergence of the current crisis and how it has affected Europe. It then contextualizes the impact of the crisis in Europe and its relation to sovereign debt.

The impact of the crisis constrained the Portuguese State to seek assistance abroad, which in turn led to the adoption of austerity measures such as restructuring and cutting public expenses. Inevitably these measures have resulted in a negative impact on the economy and its actors, affecting directly and indirectly the Social Economy.

In order to measure the impact of the current crisis on Social Economy organizations, a questionnaire was developed and applied to a sample consisting of 186 organizations from across the country and with including different legal forms. Based on the quantitative methodology, we carried out a descriptive statistical analysis and applied parametric and nonparametric tests.

The results confirm the hypothesis that the current crisis has an impact on the Social Economy organizations, particularly in terms of reducing financial resources and the number of projects executed. Conversely the number of clients / users remained stable or increased, thus indicating the importance and the paradoxical situation of the Social Economy in the current conjuncture.

Keywords: *Current Crisis, Social Economy, social projects, funding sources.*

Abreviaturas

ACIDI – Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural
BCE – Banco Central Europeu
BOJ – Bank of Japan
CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social.
CE – Comissão Europeia
CIG – Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género
ES – Economia Social
EU – União Europeia
EUA - Estados Unidos da América
FED - Federal Reserve System (Banco central americano)
FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
FMI – Fundo Monetário Internacional
FSE – Fundo Social Europeu
IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional
INTERREG - Iniciativa Europeia para as Áreas Fronteiriças
IPAD – Instituto Português de Apoio ao desenvolvimento
IPJ – Instituto Português da Juventude
IPSS – Instituições Particulares de Solidariedade Social
ISS – Instituto da Segurança Social
LEADER – Ligação Entre Ações de Desenvolvimento da Economia Rural
NUTS – Nomenclatura comum das unidades Territoriais Estatísticas.
OE – Orçamento de Estado
ONG – Organização não Governamental
PADES - Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social
PES – Programa Emergência Social
PIB - Produto Interno Bruto
PME – Pequena Média Empresa
POFC- Programa Operacional de Fatores de Competitividade
POPH- Programa Operacional Potencial Humano
POVT- Programa Operacional Valorização do Território
QREN - Quadro de Referência Estratégico Nacional
RSE – Responsabilidade Social das Empresas
UMP – União das Misericórdias Portuguesas

Índice

Introdução	9
Revisão da literatura	12
Capítulo I- Caracterização e definição da problemática	12
1. Crise atual	12
1.1. A terminologia e a contextualização.....	12
1.2. A origem da crise atual.....	13
1.3. Europa: A crise do <i>subprime</i> agravado pelo impacto da Dívida Soberana.....	15
1.3.1. A dívida soberana Europeia à luz da crise atual.....	16
1.4. Contextualização do fenómeno em Portugal.....	20
2. Economia social e a mudança de paradigma originada pela Crise Atual.....	23
2.1. Economia social: Conceito, caracterização e o seu campo de intervenção.....	23
2.2. Contextualização das terminologias à luz das suas origens.....	24
2.3. Atores da Economia Social.....	26
2.4. Economia Social: mudança de paradigma devido à crise atual.....	28
3. A importância socioeconómica da Economia Social em contexto de crise atual.....	32
3.1. Importância da Economia Social.....	33
4. Os Projetos organizacionais e as fontes de financiamento da Economia Social.....	35
4.1. Projeto Social: Conceito e a elaboração de um projeto.....	35
4.2. Principais programas e projetos de financiamento da Economia Social.....	38
4.3. As fontes de financiamento da Economia Social.....	41
5. Autonomia financeira das organizações da Economia Social.....	45
6. Pertinência do tema.....	46
Capítulo II- Caracterização e definição do problema	49
1. Pertinência e objetivos da dissertação.....	49
2. Questões da investigação e hipóteses.....	50
Capítulo III – Metodologia	52
1. Procedimento.....	52
2. Questionário desenvolvido.....	52
3. Técnica de recolha e tratamento de dados.....	55
Capítulo IV – Exploração dos resultados	57
1. Caracterização da amostra.....	57
2. A estrutura organizacional e a sua envolvente.....	58
3. A estrutura de financiamento e os projetos desenvolvidos.....	61

4. Importância da Economia Social, os seus projetos e o impacto da crise na ótica das organizações.....	65
5. A análise de estatística confirmatória.....	70
6. Discussão dos resultados.....	76
Capítulo V – Recomendações e conclusões.....	79
Capítulo VI – Referências bibliográfica.....	83
Capítulo VII – Anexos.....	94

Introdução

Nos últimos anos, Portugal (bem como o contexto europeu e global em que se insere) entrou numa conjuntura de crise que é sentido agudamente tanto pelo tecido económico e financeiro como pelas famílias e, através delas, todo o tecido social. Neste contexto, a Economia Social (ES) poderá perfilar-se como um dos agentes chave na intermediação entre as dinâmicas características do primeiro e uma realidade social marcada pela desigualdade e vulnerabilidade de alguns segmentos da sociedade.

Pela importância dos serviços prestados e pelas características do seu público-alvo, dotado de menor poder de compra, a Economia Social consiste num pólo muito importante da economia, com repercussões sociais específicas. No entanto, pelas suas características, a crise atual reflete-se na sua envolvente, através de fatores como a menor disponibilidade de capital canalizado pela filantropia, em termos de mecenato e donativos, o que prejudicará o financiamento externo das organizações da Economia Social. A crise afeta outros agentes económicos, colocando-se a questão de até que ponto tal se repercutirá no financiamento da economia social. Reflete-se, também, na mudança de postura do Estado relativamente ao financiamento de serviços da sua responsabilidade, em áreas como a educação, saúde e apoio social. **Importa, pois, entender até que ponto e de que formas a presente crise atingiu a Economia Social.**

Fruto da conjunção, entre a crise do *subprime* nos Estados Unidos e a crise da dívida soberana europeia, Portugal vê-se confrontado com uma mudança de paradigma no acesso ao crédito soberano, perdendo a capacidade de se financiar às taxas de juro exigidas e, assim, de solver as dívidas vincendas. O país é, por isso, confrontado com a necessidade de recorrer a ajuda externa, assinando com o Fundo Monetário Internacional (FMI), a Comissão Europeia (CE) e Banco Central Europeu (BCE) (vulgo ‘a troika’) o Memorado de Entendimento sobre as Condicionalidades de Política Económica (vulgo Memorando de Entendimento). Este memorando tinha alocadas a si medidas de equilíbrio da dívida pública assentes em privatizações, reduções de despesa pública e reestruturações dos fundos canalizados para o financiamento de serviços da responsabilidade do Estado, em áreas como a educação, saúde e apoio social. Este facto vai refletir-se nas contas nacionais a partir do Orçamento de Estado de 2012, levando, nomeadamente, à significativa redução das prestações sociais.

Tais desenvolvimentos têm consequências importantes para as organizações da Economia Social. Por um lado, são confrontadas com maiores restrições ao

financiamento externo da sua atividade uma vez que a reestruturação do Orçamento de Estado e seu reflexo em toda a envolvente externa vêm comprometer o financiamento através da filantropia dos privados. Acrescem os próprios impactos diretos na Economia Social com a subida dos impostos diretos a cargo da entidade com os colaboradores e a maior rigidez nos requisitos que permitem o acesso de fundos nacionais e internacionais.

Por outro lado, dá-se a diminuição da capacidade aquisitiva por parte dos beneficiários dos serviços prestados pelas organizações da Economia Social, na medida em que estas medidas trazem consigo um agudizar significativo das dificuldades das famílias. Confrontadas já com o aumento da precariedade laboral, desemprego e decréscimo do seu poder de compra, as famílias vêm-se agora obrigadas a suportar mais obrigações no acesso a serviços outrora tendencialmente assegurados pelo Estado, ao nível da saúde, educação, segurança social, entre outros. Estes desenvolvimentos originam a necessidade de um maior auxílio das organizações da Economia Social, num contexto em que as famílias se veem cada vez mais incapacitadas de pagar os referidos serviços.

Estes desenvolvimentos indicam, pois, que a crise implique para a Economia Social e seus agentes um novo desafio, o de dar resposta, mantendo a mesma qualidade nos seus serviços e projetos, a um maior número de pessoas com menor capacidade aquisitiva.

A investigação que aqui se apresenta propõe-se produzir conhecimentos sobre um universo ainda pouco investigado, o da Economia Social, aferindo o impacto da crise atual nas suas organizações. Para tal, é importante caracterizar os seus recursos, ao nível da estrutura do seu financiamento e da sua força de trabalho, e o reflexo das medidas tomadas pelo Estado Português. De seguida, é importante conhecer o impacto da crise no financiamento e nos projetos organizativos, bem como a importância dos projetos financiados para as organizações da Economia Social. Outro objetivo da investigação é o de conhecer como avaliam as organizações inquiridas a importância da Economia Social e de que forma a crise influenciou a imagem destas organizações perante a sociedade. Por último, procurou-se recensear estratégias e soluções implementadas pela Economia Social, no sentido de perspetivar o seu futuro no contexto da crise, apresentando também algumas recomendações e boas práticas utilizadas por outras organizações.

Em consonância com estes objetivos definiram-se as seguintes hipóteses de estudo, linhas orientadoras da investigação:

H1 – A crise atual afetou as organizações da Economia Social e os seus projetos organizacionais.

H2- A crise atual não afetou os projetos da ES.

Face aos objetivos, optou-se por um estudo extensivo, de tipo quantitativo, recorrendo à realização de um inquérito por questionário, aplicado a um total de 250 organizações, selecionadas segundo o método de amostragem aleatória estratificada. O corpo de dados assim obtidos permitiu-nos recorrer à análise estatística de tipo descritivo e à realização de testes paramétricos e não paramétricos para testar as nossas hipóteses. A presente dissertação é composta por quatro capítulos, iniciando-se com a caracterização e definição da problemática, onde apresentamos a revisão da literatura referente aos temas tratados e apontamos a pertinência do tema. Segue-se, no segundo capítulo, a caracterização e definição do problema, onde se dá conta dos objetivos da investigação levada a cabo e das hipóteses a testar. O terceiro capítulo apresenta a metodologia, incluindo a identificação da unidade de análise e das técnicas de recolha e tratamento de dados a que se recorreu. Finalmente, no quarto capítulo, discutem-se os resultados obtidos, apontando-se também algumas boas práticas e recomendações que permitem **perspetivar o futuro da Economia Social e abrir linhas de investigação futura.**

Revisão da Literatura

Capítulo 1- Caracterização e definição da problemática

1. Crise Atual

1.1. A terminologia e a contextualização

A palavra crise provém do latim “*Crisis*”, por via do grego “*Krísis*”, tendo como um dos seus significados um momento de decisão originado por uma mudança súbita no curso de um acontecimento ou de uma ação para uma conjuntura perigosa. (Dicionário Universal, 2006; Rolo,2010).

Em economia este termo é utilizado nas teorias marxistas para referenciar um momento de transição de uma economia saudável e em crescimento para uma recessão¹ ou depressão² económica. Este acontecimento é vulgar na economia e surge normalmente pós conflitos ou grandes crescimentos económicos, na medida em que “*a própria modernidade é definida por crise*” (Hardt e Negri, 2003, pag. 93). Segundo os autores Krugman (2009) e Rolo (2010) a crise atual, bem como as anteriores e provavelmente as seguintes, provém do excesso de liquidez mundial, ou seja após um grande crescimento económico poderá surgir uma crise.

Vários autores como Jansen e Uexkull (2010), Braga et al., (2011) e Gazier (2010) consideram que a crise económica atual (2008-2012) é a mais grave a atingir a conjuntura mundial desde a crise de 1929, conhecida também por Grande Depressão.

Estas duas crises não são, no entanto, comparáveis, devido à especificidade das épocas, inovação tecnológica e, fundamentalmente, às distintas intervenções dos estados e outros órgãos com poderes para regular a economia, como o Banco Central Europeu, Fundo Monetário Internacional (FMI) e Federal Reserve System (FED), entre outros. Tomemos o exemplo dos EUA, que em 1929, presidido por Herbert Hoover, seguia os princípios clássicos do liberalismo da não intervenção do Estado no mercado. Só com as eleições de 1932, que conduziram Franklin Roosevelt à presidência, è que surgiram as primeiras medidas da intervenção do Estado na economia (McElvaine, 1993; Gazier, 2009).

Tendo a crise atual origem financeira, mais concretamente no capitalismo financeiro, os governos e respetivos bancos centrais optaram inicialmente por esforços mais vigorosos

¹Contração no ciclo económico e dois trimestres consecutivos de queda no PIB.

²Redução drástica cerca de 10% do PIB ou uma prolongada recessão três ou quatro anos.

no âmbito creditício, bem como pela criação de um fundo para financiar os bancos e a redução da taxa de juro referência, visando restabelecer a confiança do sistema financeiro. Por outro lado, seguindo a doutrina keynesiana da intervenção do Estado na economia, os bancos centrais que regulam as grandes economias, como é o caso dos EUA (FED), da área Euro (BCE), do Japão (BoJ) e da Austrália (RBA), tendo por isso vindo a injetar capital no mercado financeiro, para suavizar a crise financeira. Não obstante, estas medidas não impediram a contaminação a outras instituições financeiras, tornando-se uma crise financeira e económica (Mishkin, 2011; Rolo, 2010).

1.2. A origem da crise atual

No epicentro desta crise financeira estiveram os Estados Unidos da América (EUA). Fatores macroeconómicos e microeconómicos explicam a origem da crise nos EUA, alastrando-se posteriormente ao resto do mundo. (Mackenzie, 2011)

Entre os fatores macroeconómicos, contam-se os longos períodos caracterizados pelas taxas de juro baixas, que foram prolongadas para evitar uma recessão da economia após o 11 de Setembro 2001. Estas proporcionaram a expansão do crédito e, como desejado, impulsionaram a procura interna, resultando, no entanto, de uma avaliação menos exigente do risco de crédito de algumas operações. Com esta conjuntura favorável ao crédito de consumo, o preço dos imóveis e restantes bens inflacionaram. No que respeita aos fatores microeconómicos, apontam-se a ausência da regulamentação dos mercados financeiros, a fraca liquidez proveniente dos juros baixos e o excesso de confiança no crédito de risco, agravado pela fraude financeira levada a cabo por Madoff (Banco de Portugal 2011; Blackburn, 2008).

A associação destes fatores originou, em 2007, a queda do mercado de hipotecas *subprime*, ou seja, de um crédito de risco concedido a tomadores que não oferecem garantias suficientes para beneficiar de taxas de juro mais baixas e vantajosas, principalmente para a aquisição de imóveis, tomando os bancos como garantias os próprios imóveis.

A subida da procura deste produto financeiro conduziu a que os bancos necessitassem de aumentar e garantir a sua liquidez. Assim, estas instituições emitiram um certo número de contratos de hipotecas, representadas por um título em que o risco de crédito é distribuído, ficando, no entanto, o capital disponível para alocação a outras operações

de financiamento. Este produto permitiu aos bancos continuar a conceder créditos de forma quase ilimitada (Lane, 2012; Shao, 2009).

Esta operação era chamada de securitização, sendo os títulos emitidos, vendidos para fundos de investidores particulares com algumas posses e empresas de capital. Estes agentes eram conhecidos por *global shadow banking system*³, que atuavam posteriormente no mercado como bancos.

Uma das vantagens para os bancos, mas grande desvantagem para os investidores, é o facto de o comprador de título não ter noção do risco do investimento, na medida em que este não é visível nas hipotecas que lhe servem de garantia (Blackburn, 2008; Shao, 2009).

Tal alquimia financeira foi possível, por sua vez, graças à atuação das agências de classificação de riscos (empresas de *rating*⁴), que auxiliaram as instituições financeiras na montagem dos “pacotes de crédito” que rastreiam os títulos *securitizados* de forma a garantir a melhor classificação possível. Essas agências tiveram participação relevante na criação do mito segundo o qual ativos de crédito bancário podiam representar um determinado valor e ser negociados como sendo de “baixo risco” em mercados secundários, tendo incorrido em sério conflito de interesses na medida em que parte substancial de seus rendimentos advinha dessas atividades (Blackburn, 2008; Mishkin, 2011; Cintra e Cagnin, 2007).

Com o incumprimento dos pagamentos dos clientes bancários surgiram os problemas, tendo os investidores notado que a aplicação não gerava o retorno esperado. Sucederam-se então, segundo Morris (2009), três fenómenos: o alarme, quando o público percebeu que uma ou outra instituição estava fragilizada e podia falir; o pânico, quando se instalou a desconfiança de que todo, ou quase todo, o sistema financeiro pode estar contaminado e abalado; e a loucura, quando cada um se convenceu de que não havia salvação, aderindo a uma atitude de “salve-se quem puder”, devido às dúvidas no retorno esperado. Os investidores ficaram, então com títulos na sua posse cujo valor de mercado era muito menor ao que esperavam. O facto de ambicionarem vendê-los a

³Conjunto de instituições que funcionavam como banco, sem sê-lo, captando recursos no curto prazo, operando altamente alavancadas e investindo em ativos de longo prazo e ilíquidos. Não tinham reservas de capital, acesso aos seguros de depósitos e linhas de empréstimos dos bancos centrais.

⁴O *rating*, ou notação financeira, é um indicador que avalia a capacidade que um Estado, uma organização ou uma instituição financeira tem para pagar as dívidas num determinado prazo

“qualquer custo” fez cair a confiança em títulos de *subprime* e outros títulos semelhantes (Langohr e Langohr, 2008; Shiller, 2008; Pykhtin e Zhu, 2007).

Quando os bancos e financiadores que investiram na hipoteca *subprime* quiseram vender os seus títulos, estes caíram verticalmente e, devido à sua desvalorização no mercado, muitos tornaram-se insolventes ou falidos. Como grande percentagem das instituições financeiras norte-americanas fizeram este tipo de investimento, foram atingidas em diferentes escalas, tendo, inclusivamente, os ativos das melhores hipotecas desvalorizado (Ferguson, 2008; Campbell et al., 2011).

Por todo o mundo soou, então, o alarme da “crise das hipotecas imobiliárias”, resultante do facto de os imóveis terem valores que não correspondiam à realidade, devido à facilidade do crédito dos anos anteriores, e de, por outro lado, os bancos começarem a ficar com imóveis que serviam de garantia, sendo que o seu valor não era tão alto como se especulava (Campbell et al., 2011).

A crise atingiu todos, como se de uma teia tratasse: os que pediram empréstimos ficaram sem os imóveis e com dívidas por pagar; os bancos ficaram a perder dinheiro, visto que os imóveis não valiam realmente o valor a que estavam avaliados e, dada a quebra na procura, não era fácil vendê-los; por fim, todos que adquiriram esses títulos de securitização ou não recebiam o retorno esperado ou negociavam esses títulos por valores bastante inferiores, foram igualmente atingidos (Blackburn, 2008; Morris; 2009; Campbell et al., 2011).

O novo paradigma do mercado financeiro atual é dominado pelas agências de *rating*, pois estas, com as suas notações e classificações, conseguem influenciar toda a envolvente financeira, partindo de especulações, ditando as taxas de juros das operações que lastreiam (Fridson e Alvarez, 2002, p. 82; Wolf, 2009; Soros, 2010).

Esse mercado financeiro, do qual fazem parte cerca de 150 agências, é dominado por três agências: Moody, Standard & Poors e Fitch (Langohr e Langohr 2008, p.384; Soros, 2008).

1.3. Europa: A crise do *subprime* agravado pelo impacto da Dívida Soberana

Autores como Goddard et al., (2009), Lane, (2012), Rolo, (2010) entendem que a globalização financeira conduziu a que a Europa fosse contagiada pela crise *subprime*, devido à associação de alguns fatores bem como:

i) Investimentos dos bancos europeus nesses títulos hipotecários, que devido à crise do *subprime* desvalorizaram;

ii) Queda do consumo privado, que originou a diminuição da produção e o consequente aumento do desemprego, causando o incremento das dívidas por empréstimos imobiliários;

iii) Credores sem capital, sendo utilizados como garantias dos empréstimos imóveis que, devido às facilidades na concessão de crédito e às especulações, estavam sobreavaliados;

iv) Incorreta avaliação da quantia a emprestar e da capacidade do cliente solver as suas dívidas a longo prazo;

Estes fatores geraram um decréscimo na liquidez dos bancos, desencadeando uma grave crise de confiança. Os bancos passaram a filtrar melhor os seus clientes, facto que originou a diminuição da concessão de crédito e, consequentemente, a diminuição do lucro originado pelos juros. Apesar das características anteriores, na Europa o impacto da crise do *subprime* foi inferior ao ocorrido nos EUA.

1.3.1. A dívida soberana Europeia à luz da crise atual

A crise atual vivida na Europa tem alocado a si mais dois fenómenos, a moeda única “*euro*” e o financiamento dos estados através da venda de dívida pública, que agravaram ainda mais o impacto da crise atual e originaram maiores dificuldades quanto à retoma financeira (Rolo, 2010; Dent, 2009; Wignall, 2012).

Não obstante a moeda única europeia, o *euro*, ter inúmeras vantagens alocadas a si, em 1997 a UE estabeleceu o Pacto de Estabilidade e Crescimento Económico, reconhecendo os riscos inerentes de uma crise devida à sua moeda, com o objetivo de prevenir os riscos inerentes ao estabelecimento e propagação de uma crise devida à sua moeda. Criou, assim, um limite de défice orçamental correspondente a 3% do Produto Interno Bruto (PIB) e um teto máximo de 60% do PIB para a dívida externa. Mesmo assim, a falta de disciplina orçamental e a aplicação de sanções desajustadas originaram a crise da dívida soberana (Wignall, 2012; Caminal, 2011).

Sendo que um governo tem receitas⁵ e despesas⁶ em todos os exercícios fiscais, para muitos governos esses dois lados da balança não estão necessariamente equilibrados, existindo assim casos em que os mesmos podem acumular superávits ou deficit.

Quando um governo acumula *deficit*, emite, na maioria das situações, títulos de dívida denominada por ‘dívida soberana’, 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 (Sandoval et al., 2011; Wignall, 2012; Braga et al., 2011).

Os principais intervenientes do mercado da dívida soberana são os bancos centrais, bancos comerciais, fundo de pensões, empresas, agências de *rating*, estados e outros agentes financeiros.

O capital transacionado nas operações de venda e compra de dívida pública, é consolidado em títulos, que posteriormente são negociados em mercados primários⁷ e secundários⁸, sendo que a procura no mercado secundário originará oscilações nas taxas de juros exigidas no mercado primário (Braga, 2011; Kolb, 2011; Caminal, 2011).

Nas últimas décadas, devido à estabilidade económica, os juros exigidos aos títulos soberanos mantiveram-se constantes. Como nos demonstra o Gráfico1, não existiu uma grande oscilação nas taxas de juro da dívida pública a 10 anos. Devido a erroneamente as economias de diversos países da União Europeia, fossem comparadas equitativamente. Assim, Irlanda, Grécia e Portugal foram comparados à Alemanha, França e Finlândia, encontrando facilidades de acesso ao crédito com taxas atrativas, mas em contrapartida, tornando-se dependentes de créditos externos. Desta forma se originou a crise da dívida soberana (Wignall, 2012; Bruder et al, 2011).

Com a conjuntura económica a tornar-se instável, instalou-se a dúvida em relação à capacidade destes países honrarem os seus compromissos, tendo-se agravado a incerteza

⁵Proveniente *grosso modo* dos impostos diretos e indiretos.

⁶Gastos no desenvolvimento do seu exercício bem como com salários, verbas para a defesa e pagamento de juros sobre a dívida.

⁷O mercado primário é aquele ao qual as entidades recorrem quando necessitam de se financiar, com um retorno de capital e juros para os financiadores

⁸No mercado secundário os próprios investidores transacionam entre si títulos emitidos no mercado primário, incluindo e onde outros investidores aparecem interessados a comprar a posição da dívida transacionada anteriormente.

com o aproximar do vencimento dos empréstimos. Duas dinâmicas se destacam, neste contexto:

i) A Alemanha, França e os principais investidores, com receio da desvalorização da moeda única e por possuírem bastantes investimentos em títulos de dívida de países como Irlanda, Grécia e Portugal, aconselharam os mesmos a requerer ajuda externa, de forma a reaverem os seus investimentos;

ii) As empresas de *rating* ao notarem que os referidos países não tinham capacidade para honrar os seus compromissos, baixaram as suas classificações;

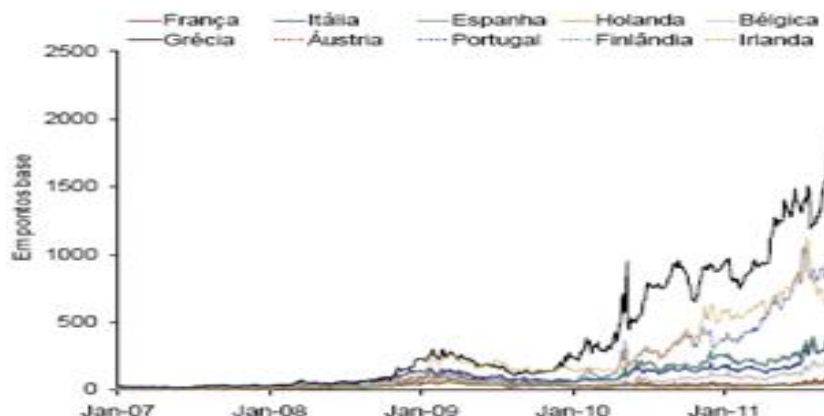
A associação destes fatores conduziu a que estes países, quando voltaram ao mercado para se financiarem, encontrassem taxas de juro exorbitantes, como exemplificado no Gráfico 1, referente à taxa de dívida pública a 10 anos, tendo como medida de performance os títulos da dívida alemã.

Com vista a honrar os seus compromissos e tendo como objetivo a promoção da atratividade das taxas e a garantia da sustentabilidade da sua economia, Irlanda, Grécia e Portugal recorreram, como aconselhados e pressionados, a solicitar ajuda financeira externa, tendo como principal financiador o FMI (Doukas, 2011; Wignall, 2012).

Neste sentido, países como a Irlanda, Grécia e Portugal, que representam uma pequena parcela, de sensivelmente 6,4% do PIB total da zona euro (gráfico 2), foram fortemente pressionados pelo mercado especulativo, tendo as suas taxas de juro disparado no período compreendido entre Janeiro de 2007 e Janeiro de 2011 (gráfico 1).

Com o propósito de prevenir a desvalorização do *euro* e a diminuição da volatilidade do euro, Irlanda, Grécia e Portugal foram aconselhados pela UE solicitar ajuda externa, não conseguindo, no entanto, evitar uma desvalorização sobre a moeda única “euro” e o contágio a outras economias menos estáveis, como a espanhola e a italiana. Em resultado, cerca de 33% do PIB da área euro encontra-se a precisar, ou em vias de precisar, de ajuda. Os principais financiadores, concretamente Alemanha e França, que representam 50,4% do PIB, são vistos como a esperança para impulsionar a economia europeia (Wignall, 2012; Doukas, 2011).

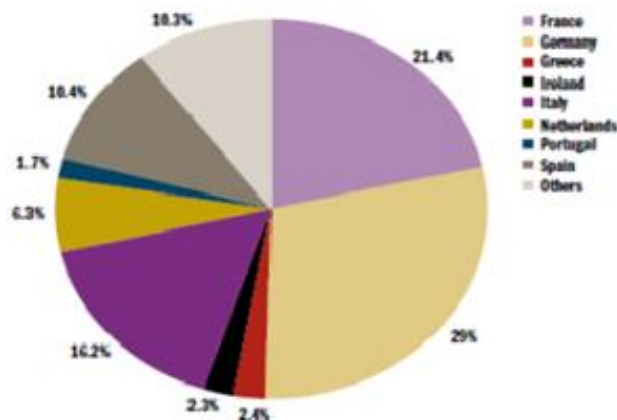
Gráfico 1 - Taxas de Juros de Dívida Pública a 10 anos, Diferenciais face à performance Alemã



Fonte: Thomson Reuters.

A dívida soberana e os respetivos impactos variaram entre os países, originando que todos os membros da União Europeia (UE) adotassem os seus próprios planos de ajuste das finanças públicas, designados por austeridade. No caso da Grécia, Irlanda e Portugal, estes planos não foram suficientes visto que foram forçados a pedir ajuda externa (Caminal, 2011; Matziornis, 2012).

Gráfico 2 - Representação do PIB da zona euro por país



Fonte: Eurostat

De acordo com muitos autores, inclusive Mulhearn, e Vane (2008), Doukas (2011) e Caminal (2011), 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 e estabilizar, 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 do agravamento da crise a curto prazo ou o surgimento de uma nova crise a longo, uma vez que estas são sazonais. A UE tem um longo caminho pela frente na construção de uma união monetária e financeira saudável e resistentes às variações do mercado.

1.4. Contextualização do fenómeno em Portugal

Vários são os autores que chamam a atenção para o facto de a economia Portuguesa enfrentar hoje um dos maiores desafios da sua história, devido à mudança de paradigma no acesso ao crédito soberano e nas taxas de juros exigidas nesta operação de financiamento (Banco de Portugal, 2011; Rodrigues e Reis, 2011; Condesso, 2011).

Por pertencer à UE, e dado a conjuntura de estabilidade económica, Portugal encontrava no mercado soberano uma ótima forma de se financiar a taxas baixas e a um prazo alargado.

A possibilidade de se financiar a taxas sensivelmente parecidas com as exigidas pelo mercado à Alemanha, constituía para Portugal uma mais-valia. Valendo-se deste bónus, equiparado a economias como a Alemã e a Francesa, Portugal emitiu dívida no mercado primário.

Como assinala Condesso (2011), tal parecia ser uma medida bastante inteligente, se o capital assim obtido fosse canalizado para investimentos em projetos reprodutivos e geradores de rendimento. No entanto, contrariamente, essas verbas foram utilizadas em grandes projetos de obras públicas, mais recentemente na aquisição de submarinos e outras atividades de retorno duvidoso.

Desta forma, Portugal continuou a crescer lentamente, a gerar défice constante e a emitir dívida pública para colmatar o défice. Esta dívida foi-se avolumando, representando no ano 2000 sensivelmente 50% PIB nacional. Em 2010, rondava já os 86% do PIB, atingindo a dívida externa bruta (governo, empresas e famílias) 225% do PIB (Condesso, 2011; Banco de Portugal, 2011; Relatório do Conselho de Administração, 2011; Afonso e Sousa, 2011).

Em síntese a crise económica global fez mudar o paradigma relativo ao financiamento soberano, fazendo com que as condições de acesso aos mercados de financiamento internacionais se deteriorassem de forma acentuada, dando lugar a sérias preocupações relativas à solvabilidade das instituições. Os credores de Portugal, nomeadamente os

bancos Franceses e Alemães no que diz respeito à dívida pública, estão agora preocupados com a capacidade de o governo português em honrar os seus compromissos.

Nesta conjuntura, o grande dilema para Portugal centra-se em dois fatores: por um lado, o vencimento iminente de alguns desses financiamentos; por outro, o facto de Portugal ter de recorrer novamente ao mercado, pois não possui ativos nem rendimentos para pagar esses financiamentos. Em 2009, Portugal devia 95 mil milhões a credores estrangeiros, tendo que refinanciar-se para pagar a parte dessa dívida que vai vencer, a taxas muito superiores, exigidas pelo mercado.

Aspirando dissuadir as dúvidas do mercado sobre a capacidade de honrar os seus compromissos, Portugal implementou medidas de austeridade. No entanto, as medidas executadas não convenceram as agências de rating, continuando estas a baixar a cotação de Portugal (Banco de Portugal, 2011; Rodrigues e Reis, 2011).

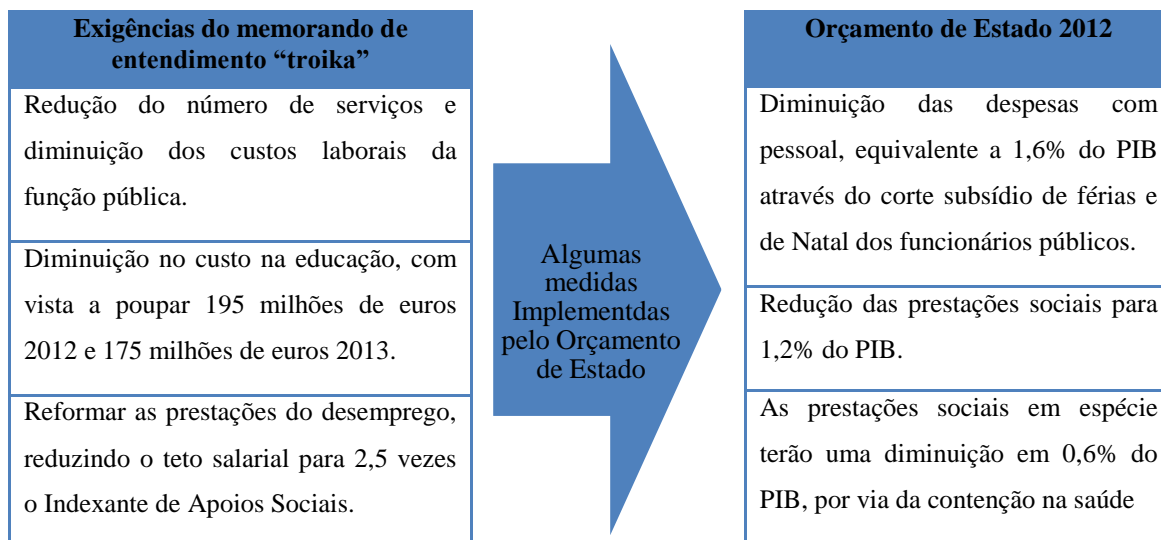
Face às exigências do mercado, demonstradas pelas taxas impostas a Portugal, e pressionado pela União Europeia a pedir ajuda externa, o Governo Português cedeu às exigências, acabando por pedir ajuda externa. Neste processo foram angariados, sensivelmente, 78 mil milhões de euros num pacote de 26 mil milhões de euros FMI, 26 mil milhões do Mecanismo Europeu de Estabilização Financeira e 26 mil milhões do Fundo Europeu de Estabilidade Financeira (Banco de Portugal, 2011; Pereira, 2011).

Com este pacote de ajuda financeira, Portugal viu-se compelido a seguir um conjunto de medidas de austeridade, exigidas pelas instituições intervenientes (a “troika”) para o período de 2011 a 2014, inscritas no Memorando de Entendimento (2011). Para equilibrar as finanças públicas e conquistar a confiança externa, o Estado Português reestruturou o Orçamento de Estado (Memorandum of Understanding, 2011; Ministério das finanças, 2011).

As principais políticas reactivas em Portugal, devido à crise atual, são apresentadas por dois documentos - o Memorando de Entendimento e o Orçamento de Estado, onde se definem como objetivo a redução do défice da administração pública para menos de 10.068 milhões de euros. Sensivelmente, 5,9% do PIB em 2011, para 7.645 milhões de euros, cerca de 4,5% do PIB em 2012 e para 5,224 milhões de euros, aproximadamente 3% do PIB em 2013, através de medidas estruturais para obter um equilíbrio orçamental.

Desta forma, como principais medidas de exigências do memorando de entendimento, “troika”, executadas pelo OE 2012, são apresentados no Quadro 1:

Figura 1 - Exigências da “troika” e sua implementação pelo Orçamento de Estado de 2012



Fonte: Memorandum de entendimento, 2011 e Ministério das Finanças, 2011

Face à origem financeira da crise, com vista a manter a liquidez do sector bancário, foi disponibilizando um pacote de 12 mil milhões de euros ao sector bancário (Memorandum of Understanding, 2011; Ministério das finanças, 2011; Banco de Portugal, 2011).

Dados analisados em Dezembro de 2011, Banco de Portugal (2011) revelam que, apesar destas medidas de austeridade, inscritas tanto no Memorando de Entendimento e aplicadas através do Orçamento de Estado, o mercado não reagiu como esperado continuando os juros da dívida pública elevados, facto a que Portugal, ainda refém do refinanciamento, tem de se sujeitar.

Portugal tem, pois, ainda um longo caminho a percorrer até equilibrar as suas contas e ganhar a confiança dos mercados, sendo que neste percurso as reestruturações orçamentais serão uma constante e dado o aumento do défice novas medidas de ajustamento orçamental serão anunciados, exigindo ainda um maior esforço aos particulares e organizações.

No atual contexto de crise financeira e económica e dada as medidas de austeridade, onde a discrepância na divisão da riqueza se acentua cada vez mais, com o aumento das desigualdades e do desemprego a Economia Social adquire uma relevância acrescida,

tendo como principal objetivo a diminuição das desigualdades sociais (Relatório do conselho de administração, 2010; Banco de Portugal, 2011; Banco de Portugal, 2012).

2. Economia social e a mudança de paradigma originada pela crise atual

2.1. Economia social: Conceito, caracterização e o seu campo de intervenção

O Conceito

A terminologia Economia Social é um conceito com raiz europeia, mais especificamente de origem francófona. Surge na Europa no século XIX mais concretamente em 1830, num tratado publicado por Charles Dunoyer que remonta às práticas de solidariedade interclassista enquanto reação às transformações económicas e sociais da revolução francesa e do capitalismo industrial. Tem originado ações organizativas na defesa e satisfação das necessidades básicas, inerentes às novas condições sociais, sobretudo problemas de desemprego e exclusão social. (Jeantet, 2009; Caeiro, 2008; Canfin, 2008)

A Caracterização

A Economia Social (ES) é constituída por um conjunto de organizações com características comuns quanto ao seu fim/forma jurídica e conhecidas genericamente por instituições sem fins lucrativos. De acordo com Barea (1992), a ES consiste num “ (...) grupo de empresas e instituições que para além da sua diversidade jurídica e heterogeneidade de funções, está ligado através de uma ética comum assente na solidariedade e na prestação de serviços aos seus membros e no interesse geral, sendo as cooperativas a sua representação mais genuína.” (Barea e Monzón, 1992: 32; Laville, 2004).

É o caso das associações, cooperativas, mutualidades, fundações, misericórdias e as IPSS⁹ que podem provir de natureza cooperativa, mutualista, fundacional e de misericórdias, adquirindo o estatuto de pessoas coletivas de utilidade pública, advindo daí, por parte do Estado, a atribuição de benefícios e de contas. Estas organizações da ES visam o desenvolvimento da cidadania com o intuito de um melhoramento da coesão social (CASES, 2011; Chaves e Monzón, 2006).

⁹Constituição da República Portuguesa, art.º 63.º n.º 5; Decreto-Lei No. 119/83, de 25 de Fevereiro de 1983.

O Campo de Intervenção

Segundo Laville e Gaiger (2009) e Caeiro (2008) o objetivo e desafio destas entidades é o de servir as pessoas, satisfazendo as suas necessidades e das respetivas comunidades, de forma a promover um desenvolvimento sustentado, tendo como missão a produção e distribuição de bens e/ou serviços pelo interesse da sociedade.

De entre os seus princípios destacam-se iniciativa coletiva, a democracia, a igualdade, a solidariedade, a promoção do indivíduo, independência do Estado e em termos financeiros a indivisibilidade total ou parcial dos fundos próprios.

As organizações da ES situam-se no intervalo entre o Estado e o mercado, podendo receber fundos públicos Estatais versus privados, europeus versus nacionais (Roque Amaro e Madelino, 2004; Caeiro, 2008; Estêvão, 1997; Hespanha, 2000).

O campo de intervenção deste sector encontra-se centralizado em áreas fulcrais da sociedade, respondendo às necessidades de um público particular, pertencente a um enquadramento económico e social específico, ao qual o Estado não consegue resolver e a economia privada não vislumbra interesse lucrativo. Propõe-se proporcionar um bem-estar na sociedade em áreas sensíveis como a saúde, a educação, o meio ambiente, a cultura, a tecnologia entre outras inúmeras estruturas da sociedade civil de interesse público.

No que concerne ao lucro, tal não consta na sua finalidade enquanto organização, pois o mesmo será reinvestido em projetos e na estrutura interna. (Estêvão, 1997; Franco et al., 2005; Laville, 2005; CIRIEC, 2007).

2.2. Contextualização das terminologias à luz das suas origens

Desde as últimas décadas do século XIX, com a afirmação do liberalismo económico e político na organização da sociedade, até aos nossos dias, com a regulação da Economia Social, surgem inúmeras expressões para caracterizar as organizações ligadas à intervenção social. É o caso de termos como Terceiro Sector, Economia Solidária, Economia social e Sector sem Fins Lucrativos (este pode ser representado por Economia Social ou Terceiro Sector), entre outros. Não existindo um consenso sobre a definição a utilizar, vários são os autores que assumem a palavra solidária por oposição ao individualismo competitivo que caracteriza o comportamento económico dominante nas sociedades capitalistas (Franco et al, 2005; Filho, 2002; Franco, 2004).

João Estêvão (1997), citado por Franco (2005), defende que existem três principais perspetivas organizativas. Em síntese a francófona cujo termo é Economia Social e surge em países como França, Portugal, Espanha, Itália entre outros, remonta às práticas de solidariedade interclassista enquanto reação às transformações económicas e sociais da revolução francesa e do capitalismo industrial.

O conceito de Terceiro Sector, de herança anglo-saxónica e particularmente empregado pela filantropia, identifica-se com o universo das organizações privadas de solidariedade social e sem fins lucrativos (non-profit organizations), universo esse apresentado como tendo por características essenciais o facto de se tratar de entidades privadas que substituem o Estado nas suas obrigações legais, de o lucro gerado ser injetado na organização para o melhoramento da mesma e o facto de serem entidades auto governadas, ou seja, que criam internamente os seus próprios sistemas de gestão. São entidades sem ligações políticas, que podem obter financiamento público através de acordos de cooperação, e que contam de forma significativa com voluntariado não só quanto a mão-de-obra mas, também, pelo facto de parte dos rendimentos serem provenientes de doações. Apresentam uma gestão autónoma, com objetivo gerar serviços de carácter público.

Finalmente, a terminologia mais recente, de Economia Solidária, ganha notoriedade na última década do século XX. Surge enquanto resposta aos problemas sociais geradas pelo capitalismo e, atualmente, pelo neoliberalismo dos mercados, bem como aos problemas ambientais, pobreza e exclusão social. A ES centra-se num conjunto de atividades económicas de instituições sem fins lucrativos com personalidade jurídica própria, cria postos de trabalho e gera rendimentos, baseando-se no associativismo e cooperativismo direcionado para a produção, comercialização e consumo de bens e serviços e tendo como objetivo estabelecer as bases e fundamentos para construção de um ambiente socialmente justo e sustentável para com os outros e com a natureza (Carvalho e Laville, 2004).

Este conjunto de termos está relacionado com o próprio contexto ou lugar sócio-histórico onde foram elaborados, consoante as escolas de pensamento. Em Portugal, embora esteja consagrado como Sector Cooperativo e social no art.º (80 alínea b.) da Constituição da República que rege as normas das organizações económicas do país, a terminologia utilizada vulgarmente é a de Economia Social, de inspiração francófona. Tem sido esta que tem vindo a ganhar mais ênfase a nível nacional e internacional,

passando a ser uma designação consagrada na União Europeia desde 1989 (Carvalho 2005; Constituição de República Portuguesa, 2005; Bacchiega e Borzaga, 2003).

Independentemente a nomenclatura dada a estas organizações, em Portugal ou em outro país, é inquestionável a importância deste sector na economia e no equilíbrio originado na sociedade (Nunes et al, 2001; Franco et al., 2005).

2.3 Atores da Economia Social

Desde o seu surgimento enquanto organização económica, como Sector Público Cooperativo e Social, a Economia Social tem vindo a adquirir uma maior preponderância no equilíbrio ao acesso de serviços e/ou bens em diversas áreas. É, por isso, cada vez mais considerada como terceiro pilar da economia.

Assumindo maior preponderância em períodos conturbados, como crises financeira e económicas, a ES posiciona-se como elemento intermediário e equilibrador dos atores da economia (Estêvão, 1997; Bouchard, 2009).

Os Principais intervenientes da ES são as organizações, as famílias, as empresas e o Estado. Este último tem um papel menos significativo do ponto de vista da intervenção direta, surgindo em sua substituição as organizações de carácter social ou os apoios de cariz financeiro, e em estruturas para que estas organizações possam exercer as suas funções (Drucker, 1990; Namorado, 2004).

No que respeita aos restantes atores:

- As famílias, do ponto de vista económico, surgem como as unidades de consumo, usufruindo dos serviços e/ou bens que outrora estavam tradicionalmente atribuídos ao Estado ou às empresas, mas que, devido a problemas económicos gerados por inúmeros fatores, são agora garantidos pelas organizações da ES preocupadas com a inclusão e a equidade social.

- As empresas constituem o núcleo essencial na produção de bens e serviços, sendo estas que empregam a maioria dos trabalhadores e determinam os seus salários, de acordo com a competitividade e concorrência para a maximização do lucro. A ES é apoiada neste contexto através de desenvolvimento de projetos sociais, donativos às organizações, mecenatos, patrocínio de projetos concretos desenvolvidos por organizações da ES, Marketing de causas e contratação de serviços e parcerias com organizações da ES para desenvolvimento comuns.

- As instituições/Organizações têm um papel preponderante no desenvolvimento da Economia Social. Em Portugal representam-se por Associações, cooperativas, IPSS, ONG's, Mutualidades, fundações e misericórdias. Estas organizações impulsionam a intervenção social na promoção e inclusão dos mais desfavorecidos de modo a diminuir as desigualdades sociais.

Os intervenientes apresentados anteriormente são os impulsionadores da Economia Social, uns como maior importância do que outros, mas em tempo de crise o espírito cooperativo faz a diferença entre o sucesso e o fracasso destes intervenientes. (Coutinho, 2003; Laville, 2004).

De entre os intervenientes apresentados anteriormente, as instituições são aquelas que assumem maior preponderância. Em Portugal as principais tipologias de organizações sociais existentes são (CASES, 2011; Carvalho, 2005):

- Cooperativas. Apresentam-se como uma associação autónoma de pessoas que se unem, voluntariamente com o objetivo de satisfazer necessidades económicas, sociais e culturais comuns através de uma organização democraticamente gerida. Tendo 7 linhas orientadoras, na qual sobressai a equidade e solidariedade, são a parte da ES que mais se aproxima do sector privado clássico. A sua contribuição é evidente ao nível do desenvolvimento económico e social¹⁰. (Constituição da República Portuguesa, 2005).

- Mutualidades. Assumem-se como uma das formas de excelência da Economia Social, com um número ilimitado de associados, capital indeterminado, duração indefinida nas áreas complementares aos seguros sociais, tendo como fim a concessão de benefícios de segurança social e de saúde cumulativamente com outros fins de proteção social e qualidade de vida, em serviços de apoio social através de atividades que visam o desenvolvimento moral, intelectual, cultural e físico dos associados e famílias, a sua subsistência é basicamente a partir das quotas. (Constituição da República Portuguesa, 2005; Decreto-Lei n.º 72/90).

- Misericórdias. Em Portugal, são as instituições mais antigas, datadas do séc. XVIII com o objetivo de satisfazer as carências sociais, do ponto de vista da tradição, tendo como principais áreas de intervenção a assistência na área da saúde, lares da terceira idade, casas de acolhimento, ação social nos seus mais variados aspetos e bastante ligadas a religião. (Constituição da República Portuguesa, 2005; Freire, 1995)

¹⁰ Adesão voluntária e livre, Gestão democrática pelos membros, Participação económica dos membros, autonomia e dependência, Educação formação informação, intercooperação e interesse pela comunidade.

- Instituições particulares de solidariedade social (IPSS). Apresentam uma finalidade não lucrativa, constituídas a partir de iniciativas de particulares com o propósito de dar expressão à solidariedade e justiça entre indivíduos, com o intuito da prestação de serviços que vão do apoio a deficientes, crianças, jovens e idosos, à família e à integração social e comunitária em áreas como a saúde, educação e formação social dos cidadãos. Podem assumir a forma de associações de solidariedade, de socorros mútuos, fundações de solidariedade social e irmandades de misericórdias. São financiadas pela Segurança Social segundo os acordos em vigor. (Decreto-Lei n.º 119/83, Constituição da República Portuguesa, 2005; Segurança Social, 2011)

- Associações. São representadas por pessoas singulares e/ou coletivas, sem finalidades lucrativas, múltiplos fins agrupados em torno de objetivos e necessidades comuns, dependendo do público e da missão da organização. Cada tipologia de associação é regida por um regime jurídico específico. (Constituição da República Portuguesa, 2005; Código Civil, 2007; Freire, 1995)

- Fundações. Representam-se por pessoas coletivas, criada por iniciativa de uma ou mais pessoas físicas ou jurídicas, cuja sua aprovação como personalidade jurídica é necessário a aprovação do estatuto pelo Ministério Público compostas de um património suficiente, definitivo e irrevogavelmente, afeto à persecução de um fim de interesse social, nas mias variadas áreas bem como a cultura, investigação, finalidades filantrópicas entre outras. (Barros e Santos, 2000; Código Civil, 2007; Decreto-Lei n.º 119/83)

Estas instituições, com os seus mais variados formatos, face ao atual desenvolvimento da sociedade, apresentam-se com uma importância decisiva no que respeita ao seu papel na promoção da justiça e equidade social, protegendo os mais desfavorecidos. Esse papel vai ser tão ou mais importante nos próximos anos, devido à crise atual e as transformações sociais, económicas e políticas na Europa e em Portugal que a mesma origina e continuará a originar. (Jeantet, 2009; Ministério da Solidariedade e da Segurança Social, 2011; Davis e Dolfsma, 2008,)

2.4. Economia Social: mudança de paradigma devido à crise atual

Numa era de Globalização e de livre acesso ao mercado, um fenómeno como a crise atual só poderia evoluir numa propagação rápida, contaminado inúmeras economias

originadas por fenómenos como a crise do *subprime* nos EUA e a dívida soberana na europa (Shiller, 2009; Mishkin, 2011; Lane, 2012).

A crise atual em Portugal teve impacto tanto a nível financeiro, económico e social, bem como a nível político, originando a queda do governo de então nas legislativas de Junho 2011. Com a queda do governo, e face à fragilidade financeira do país, o auxílio externo era inevitável assim como os pacotes de austeridade e as suas medidas reactivas, assentes nos cortes e reduções de verbas pelos diversos sectores da economia (Jornal de Negócios, 2011; Banco de Portugal 2011).

Os atores da Economia Social foram prejudicados pela crise atual, principalmente pelas medidas de austeridade, implementadas pelo Estado com vista ao equilíbrio das contas públicas e redução da dívida soberana conforme o acordado com os parceiros europeus. No que concerne as exigências do memorando de entendimento referente ao período de 2011 a 2014 com o objetivo do ajustamento do défice, tendo como fim a redução da dívida pública, sob forma de um incumprimento das metas traças terem alocados a si sanções pesadas (Wignall, 2011; Ahearn, 2012).

Assim sendo estipula-se para o ano 2012 uma poupança de, sensivelmente, 1600 milhões de euros. Para a efetivar, serão necessário cortes e reduções nos serviços prestados pelo Estado, na educação (uma redução de sensivelmente 195 milhões de euros) e no Sistema Nacional de Saúde (de 550 milhões de euros). Prevê-se igualmente o aumento do IVA, sendo que o Memorando de Entendimento pretende encaixar sensivelmente 400 milhões de euros. Em 2013, pretende-se poupar 775 milhões de euros reduzindo despesas principalmente na educação (175 milhões de euros) e no apoio social (350 milhões de euros).

As condições impostas pelo memorando de entendimento serão executadas pelos respetivos Orçamentos de Estado (2012 a 2014). O OE para 2012, único disponível até à data¹¹, realça que as políticas sociais representam sensivelmente 65% da despesa da administração pública. Sendo fulcral equilibrar as contas, esta área sofrerá reajustes para garantir o processo de consolidação orçamental.

Os serviços prestados pelo Estado e afetos à parte social são os da educação, saúde e segurança social. No que se refere à saúde, para 2012 serão implementadas medidas que originarão uma poupança de 710 milhões de euros, ou seja, 160 milhões acima do

¹¹ 26/06/212

previsto no memorando de entendimento. Na educação, a redução de encargos ascende aos 400 milhões de euros, mais 200 milhões que o previsto no memorando. Finalmente, para a solidariedade e segurança social espera-se uma redução que atinge os 1100 milhões de euros, ajustes que influenciarão diretamente as organizações da economia social. As verbas disponibilizadas pelo Estado e o Fundo Social Europeu (FSE) a estas instituições foram reajustadas e passaram a ter critérios de atribuição mais restritos e a respetiva diminuição das quantias atribuídas.

Estes são os reajustes diretos de acordo com o memorando de entendimento, a executar através do orçamento de estado (Memorandum of Understanding, 2011; Ministério das finanças, 2011).

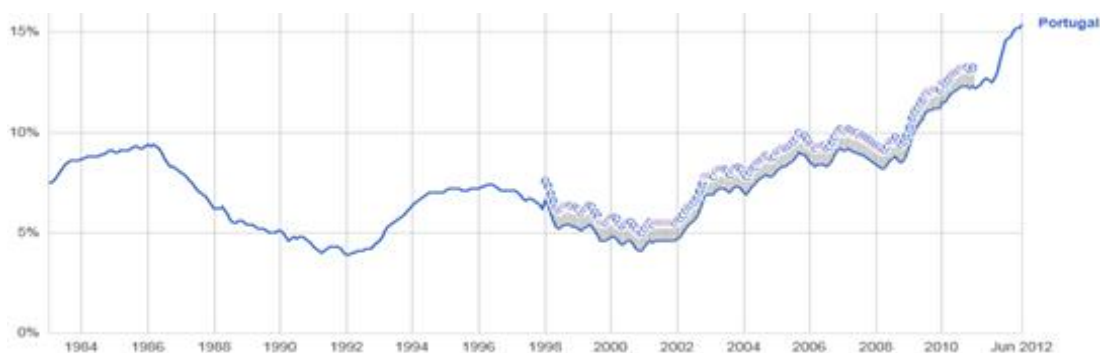
O acordo com o FMI, BCE e a Comissão Europeia, executado pelo Estado, originou grandes dificuldades aos atores da ES.

As famílias são as unidades de consumo, sendo do trabalho que adquirem os seus recursos financeiros para satisfazer as necessidades. Estes terão de suportar mais obrigações: na saúde, com a entrada em vigor das taxas moderadoras; na educação, com a redução nas comparticipações de passes de estudante e nas comparticipações dos livros; na segurança social para os funcionários públicos, com a suspensão dos subsídios de férias e natal de acordo com o salário auferido. Quanto aos funcionários das instituições privadas, foram sujeitos a uma sobretaxa extraordinária de 50% depois de deduzidas as retenções, reduzindo-se assim o poder de compra das famílias.

A alteração da legislação do trabalho teve como objetivo a criação de emprego, traduziu-se na precarização do vínculo laboral, diminuição do rendimento salarial. Principalmente para os trabalhadores que celebrem contratos a partir de 1 de novembro de 2011, as principais alterações são a redução de 30 para 20 no número de dias de retribuição por cada ano completo de antiguidade, as renovações de contrato a termo passaram de 3 para 4 e o congelamento das reformas antecipadas ou caso solicitadas antecipadamente sofrem penalizações (Diário da República, 2011).

Entre a conjuntura atual e as medidas do Estado, o mais preocupante é o aumento da taxa de desemprego, tendo já atingido os 12,7%, no final de 2011, e sendo a tendência para o aumento, atingindo os 15,4 % no primeiro semestre de 2012 (segundo estimativas da Eurostat Bruxelas), correspondente sensivelmente a 827.000 trabalhadores no desemprego, como nos mostra o Gráfico 3. (Banco de Portugal, 2011)

Gráfico 3 – Evolução da taxa de desemprego em Portugal nos últimos anos



Fonte: Eurostat. Última atualização 16 de Agosto de 2012

O fenómeno apresentado anteriormente também repercutirá os seus efeitos na Segurança Social, originando a diminuição do capital disponível, em face quer do aumento do desemprego, que diminui as contribuições tanto de particulares como de empresas à segurança social, bem como do aumento de pagamento dos subsídios. Por outro lado, com o envelhecimento da população, as necessidades crescentes de desempregados sem direito a subsídios, os encargos tanto com o rendimento social de inserção como com reformas, origina a necessidade de um maior auxílio das organizações da Economia Social (Eurostat, 2011; Ministério das finanças, 2011; Banco de Portugal 2011).

Quanto às empresas, as medidas implementadas pelo Estado no que concerne as famílias originarão a diminuição da procura e a conseqüente redução da liquidez das empresas. Estas serão, também, sujeitas à implementação de uma taxa adicional de 3% sobre lucros de 1,5 milhões de euros e de 5% sobre os lucros superiores a 10 milhões de euros. Em sede de IRC, por outro lado, e com a eliminação das taxas reduzidas de IRC, as empresas não só terão imensas dificuldades financeiras bem como menor disponibilidade financeira para apoiar a Economia Social.

No que se refere às organizações da Economia Social, existe a subida da taxa reduzida da segurança social em 0,4 pontos percentuais, passando de 20% para 20,4% em 2012 continuando a aumentar progressivamente 0,4% de 2012 a 2017 até se situar nos 22,3%, o que representará um aumento em 2,3% na taxa de segurança social paga pela entidade por cada trabalhador e a medidas mais rígidas quanto à obtenção de fundos nacionais e internacionais (Diário da República, 2011; Ministério das Finanças, 2011; Banco de Portugal, 2011; Segurança Social; 2011).

Portugal atravessa uma grave crise económica e social, face à deterioração da economia e dos seus atores. A crise traça um papel importante para a Economia Social e aos seus agentes. Estes terão de dar resposta a um maior número de pessoas com menos fundos, mas mantendo a mesma qualidade nos seus serviços e projetos.

3. A importância socioeconómica da Economia Social em contexto de crise atual

A presente crise tem carácter sistémico e é, em si mesma, geradora de pobreza, pelos efeitos diretos que produz na reestruturação da economia, originando desemprego e redução de salários que aprofundam as desigualdades sociais. Por outro lado, origina medidas orçamentais do Estado para enfrentar a crise, medidas essas assentes em cortes e na reestruturação das verbas disponíveis para o financiamento do sector público e de organizações com acordos/parcerias com o Estado. Dá-se também o conseqüente aumento dos impostos. Estas medidas agravaram o défice orçamental originando uma retração da economia no que concerne ao consumo (Diário da República, 2011; Lane, 2012).

A crise atual e os respetivos ajustamentos orçamentais do Estado português, baseados nas metas traçadas pelo Memorando de Entendimento para fazer face à excessiva dívida pública, têm agravado as desigualdades sociais. Nomeadamente, as medidas de austeridade para o equilíbrio das contas públicas que assentam na subida de impostos, implementação de taxas extras sobre o lucro das empresas, sobre o subsídio de Natal e na redução da despesa com funcionários públicos; medidas já em vigor e outras que continuarão a ser tomadas para equilibrar as contas públicas (Ministério das finanças, 2011; Banco de Portugal, 2011).

As medidas implementadas causaram a diminuição do poder de compra, agravaram e continuarão a agravar o número de falências de empresas e o aumento do desemprego e a deterioração do sistema da segurança social, aprofundando ainda mais a inversão na balança dos contribuintes e dos beneficiários deste sistema, importante para o equilíbrio da economia e a diminuição das desigualdades sociais (Banco de Portugal 2011; Pereira, 2011).

A população portuguesa atravessa, assim, um período complicado, com uma taxa de desemprego que, segundo o Eurostat (Gráfico 3), se situa nos 15.4% enquanto por outro lado, cerca de 2 milhões de portugueses vivem no limiar da pobreza devido ao

agravamento da crise atual. Sem que surjam no horizonte previsões para a retoma financeira em Portugal e redução do défice, serão implementadas mais medidas de austeridade para equilibrar as contas públicas (Banco de Portugal: 2011; Afonso e Sousa, 2011).

Nesta situação, em que os portugueses atravessam um período conturbado, no qual o Estado denota incapacidade e estruturas insuficientes para minorar o impacto da crise (Caminal, 2011), inúmeros serviços prestados pelo Estado veem-se ameaçados pela falta de estrutura do poder público e pelas medidas de austeridade que preveem cortes em alguns serviços prestados pelo Estado.

As necessárias respostas às crescentes necessidades da população poderiam, na conjuntura atual, surgir de forma pronta e adequada na esfera das organizações pertencentes à ES, tão ao nível da promoção do equilíbrio como prevenção do impacto social da crise. Em particular, no que concerne ao bem-estar e subsistência de um público particular, em situação de carência, vulnerabilidade e exclusão social.

As organizações da Economia Social surgem como um pólo de utilidade social, estando dotadas, com baixos custos para o Estado, de ferramentas que permitem uma pronta e adequada resposta às necessidades emergentes (Comissão do Emprego e dos Assuntos Sociais, 2009; Jornal oficial da União Europeia; 2009; Mendonça, 2011).

3.1 Importância da Economia Social

A importância destas organizações, tanto a nível europeu como nacional, não se cinge apenas a nível social, como prestadores de serviços, mas também económico, gerando importantes impactos nas comunidades onde estão inseridas, com destaque para o emprego e o desenvolvimento local através da micro economia gerada, do papel do consumo da organização e seus colaboradores na injeção de capital nas empresa locais em pequena escala, estas organizações geram um impacto positivo a nível local, onde muito dificilmente o setor privado se instalaria. (Amaro, 1992; Amaro, 2000; Rodrigues e Stoer, 1993)

i. No panorama europeu a Economia Social tem vindo a assumir uma importância crescente, tanto a nível do apoio às populações como da dinamização do tecido económico. Segundo relatório produzido pelo Parlamento Europeu (Jornal oficial da União Europeia, 2009), as organizações da economia social representam 10% da

composição empresarial europeia, gerando 11 milhões de empregos, ou seja, sensivelmente 6% de emprego total da zona euro. Devido à importância crescente deste setor, evidente tanto nos números apresentados como pela conjuntura atual, a Economia Social entrou na agenda do parlamento europeu.

ii. Na economia portuguesa, por sua vez, estas organizações têm vindo a assumir uma maior preponderância, gerando aproximadamente 230 mil postos de trabalho a tempo inteiro, 4,5% da população ativa portuguesa - sendo que destes 70% são remunerados (30% são não remunerados). Uma comparação com dados do estudo efetuado por Nunes em 1997, que indicava uma composição de 2,2% da população ativa, estas organizações foram responsáveis por 2,5% do consumo final revela, pois, um crescimento notável neste setor. A nível financeiro, a Economia Social representa 4,2 do PIB, movimentando sensivelmente 5,4 mil milhões de euros. (Ministério da Segurança Social e do Trabalho, 2011; INE/CASES, 2012).

Ao nível da prestação de serviços às populações, por sua vez, inquestionável no contexto atual e de importância crescente de dia para dia, a Economia Social proporciona coesão social sob a forma de múltiplos aspetos como a integração laboral de pessoas e regiões desfavorecidas, o reforço da cultura, ou o desenvolvimento local e regional através da revitalização das economias das áreas rurais e de regiões em declínio, degradadas ou despovoadas. O sector da Economia Social distingue-se pela aposta na inovação social, sendo que identifica e responde as novas necessidades sociais. (Quintão, 2011).

Assumindo-se em inúmeros serviços como a forma de excelência para a resolução de inúmeros fenómenos sociais existente e outros que surgem com o agravar da crise, através dos seus projetos sociais bem como o Emprego apoiado financiado FSE, cidadania participativa apoio a idosos e carenciados financiado pelo Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI), entre outros projetos financiados pelos governos, fundos comunitários, empresas e particulares. (Bouchard, 2009; QREN, 2011).

A crise poderá reforçar ainda mais a importância da Economia Social como um mediador entre a população e o Estado, através dos serviços prestados a um valor baixo e com resultados a curto prazo (Diário da República, 2011).

Dado a importância deste sector, maioritariamente depende, por outro lado, de fundos externos às organizações, a ES não poderá estar sujeita às incertezas de financiamento,

devido às implicações na viabilidade dos projetos. A dependência económica revela-se, de facto, um fator crítico de sucesso a médio e longo prazo (Nicolau e Simaens, 2008; Almeida, 2005).

Existe ainda um longo trabalho numa quantificação correta das organizações pertencentes a economia social, tanto a nível estatístico, dada a inexistência de estudos relativo a alguns tipos de organizações, quer face à heterogeneidade de objetivos das organizações que têm a mesma classificação jurídica, quer relativo ao valor acrescentado da mesma na sociedade. Constatam-se também dificuldades referentes à pesquisa de dados quantitativos sobre estas organizações. Face à constante mudança da economia, é necessário atualizar sistematicamente a informação.

4. Os Projetos organizacionais e as fontes de financiamento da Economia Social

4.1. Projeto Social: Conceito e a elaboração de um projeto

Conceito

Segundo o Project Management Institute (PMI), um projeto consiste num empreendimento temporário, realizado de forma progressiva, tendo um objetivo pré-estabelecido e definido pela criação de um novo produto, serviço ou processo. Sendo composto por um início e fim definidos, termina quando alcançado o seu objetivo. A sua duração e recursos são limitados, traduzindo-se numa sequência de atividades relacionadas.

Um projeto social tem por definição um conjunto de ações/iniciativas planeadas e articuladas entre pessoas e organizações, com o objetivo de minimizar o impacto de um problema numa determinada população, nomeadamente a pobreza, exclusão social, desemprego, entre outros. A construção de um projeto social é sensível a inúmeros fatores em torno de organizações, pessoas e da comunidade onde as mesmas se inserem.

Elaboração de um Projeto

Para a elaboração de um projeto social que vá ao encontro dos problemas e expectativas da comunidade e/ ou local, é necessário que esteja enquadrado com a missão da organização e formular algumas questões-chave, designadamente (Bouchard, 2009; Cohen e Franco, 1998; Department of Enterprise, 2011):

- Onde? É necessário conhecer a localização, os seus antecedentes históricos e culturais, a dimensão, a composição e caracterização da mesma a nível demográfico, social e económico. A realização de um diagnóstico prévio permitirá conhecer a realidade vivenciada pela comunidade, os seus anseios e necessidades. O que permitirá conhecer a problemática da intervenção e ensaiar potenciais soluções.

- O quê? Que ação ou atividade a desenvolver, posteriormente ao levantamento das principais problemáticas em questão, devendo decidir que tipo de soluções e que papel a comunidade deverá assumir para superar. É assim possível definir a principal ação a integrar no projeto, em sintonia com a maior preocupação da comunidade. Esta deverá estar bem clara e explícita.

- Porquê? A justificação e fundamentação dos motivos e uma metodologia para inferir o impacto da ação na comunidade e no desenvolvimento local, será necessário estipular o que se quer e como aferir do impacto, preparando ferramentas que permitam uma intervenção adequada.

- Para quê? Quais os objetivos e efeitos esperados do projeto social, que metas a atingir? O planeamento e análise de cenários permitirá antecipar e/ou calcular as novas situações que poderão surgir. Através da justificação e da fundamentação dos objetivos a alcançar é possível encontrar e traçar o perfil de potenciais financiadores.

- Para quem? É necessário definir a população-alvo. Embora partindo do pressuposto de que os projetos sociais são criados para beneficiar toda a comunidade com maior ou menor impacto de pessoa para pessoa, o público-alvo será o grupo de pessoas ao qual o projeto se direcionará em primeira instância. Sendo fulcral para o sucesso na implementação do mesmo a identificação e caracterização do público-alvo (quem são, o número, o tipo de pessoas, entre outras questões).

- Como? A organização de tarefas é um passo fundamental na elaboração de um projeto social. Este é o ponto no qual o planeamento e a gestão serão importantes para a implementação, sendo necessário definir objetivos (o quê) as tarefas que permitem atingi-los e qual a sua ordem de execução face ao projeto global. Contudo, para que tudo suceda de uma forma encadeada, é necessário definir, listar, ordenar e realizar um conjunto de tarefas e os respetivos executores, equacionando os tempos e o grau de importância de cada uma. É igualmente importante, nesta fase de planeamento, a definição de procedimentos para a formalização do projeto para o seu correto funcionamento, designadamente, nos casos em que tal se aplica, a obtenção de alvarás,

licenciamentos, estatutos, inscrições e registos obrigatórios que o tornem viável do ponto de vista técnico e legal.

- Quando? É necessário elaborar o cronograma referente aos prazos de execução, o que passa por planear o tempo necessário para o desenvolvimento de cada atividade. Este será um instrumento complementar ao planeamento das ações, onde se considera o tempo necessário para o seu desenvolvimento. Dito de outro modo, um documento representativo da vida e etapas do projeto.

- Com que meios? Há que considerar os recursos, sem os quais a execução de um projeto não seria viável. É necessário identificar e quantificar o conjunto de meios e materiais para a execução do projeto, relacionando os recursos disponíveis com os custos para o desenvolvimento do projeto. Existem inúmeros tipos de recursos, designadamente os recursos financeiros -que estabelecem a dimensão do projeto e influenciam a composição e estrutura dos restantes recursos; os recursos humanos, que representam o número de pessoas que irão colaborar no projeto e o papel que cada um desempenhará; os recursos materiais utilizados no apoio direto aos projetos. Estes representam normalmente, a seguir aos recursos humanos, a maior imputação das verbas, canalizadas para os espaços, máquinas, equipamentos informáticos e desportivos, mobiliário, matérias-primas e consumíveis, entre outros. Existem também outros recursos, como a prestação de serviços de fornecimento de eletricidade, água, gaz, alugueres, etc. Depois da caracterização dos recursos, é necessário pensar nas fontes de financiamento.

- O caminho certo? A avaliação dos projetos é essencial para que se possa ter noção quanto a se os objetivos traçados estão a ser cumpridos e se a organização está no melhor caminho. A avaliação permite aferir da execução e desenvolvimento do projeto, comparando-os face ao plano traçado inicialmente e aos fins que a organização espera atingir. A utilização do cronograma será importante no acompanhamento e avaliação da execução do projeto ao longo do tempo. As reuniões, envolvendo toda a equipa do projeto, permitirão uma adequada avaliação por setores, bem como encontrar soluções para melhorar a eficiência do projeto, quando tal se revelar necessário. Por último, é importante, através de inquéritos e entrevistas, perceber junto dos beneficiários o impacto do projeto.

Estes são os principais fatores de sucesso na estruturação, implementação e execução de um projetos, para a obtenção de um maior impacto dos mesmos na comunidade. Dado a

visibilidade e exigências por resultados esperados pelo financiadores e comunidade serem grandes, exige-se um planeamento e coordenação contínua. Daqui decorre a importância fundamental da comunicação entre todos os envolvidos, através da organização de grupos funcionais que trabalhem em interação permanente (Barman, 2008; Department of Enterprise, 2011).

4.2. Principais programas e projetos de financiamento da Economia Social

Os projetos sociais das organizações da ES podem ser desenvolvidos internamente, quando a organização elabora e executa um projeto sem a cooperação de parceiros, ou através de programas nacionais e internacionais de caráter público e/ou privado, podendo estes ser ou não financiados. Dada a estrutura destas organizações em Portugal, define-se como prioritária a execução de projetos com financiamento, na medida em que estes representam não só uma forma de apoiar uma determinada comunidade e/ou causa, mas também como forma das organizações financiarem os seus recursos (Department of Enterprise, 2011; Amaro, 1992).

O desenvolvimento de projetos parte muitas vezes da esfera das organizações da ES, apoiadas pelo Estado através dos seus organismos, bem como Instituto de Segurança Social (ISS), autarquias, escolas (Instituto do Emprego e formação Profissional – IEFP), Instituto Português da Juventude (IPJ), dos institutos Públicos intermediários no financiamento da ES através de verbas nacionais e internacionais, como a Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género (CIG), ACIDI (Alto comissariado para a imigração e Diálogo Intercultural), Instituto Português de Apoio ao desenvolvimento (IPAD), entre outros, desenvolvendo inúmeros programas como o Programa Emergência Social (PES), PIDDAC (Programa de investimento e despesas de desenvolvimento da administração central), do PARES (Programas de alargamento da rede de equipamentos sociais), do Plano DOM (Desafio, Oportunidades) entre outros. Quanto aos apoios internacionais, prestados pela União Europeia, financiados na sua maioria pelo FSE e o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), através do QREN e dos seus programas POPH, POVC e Programa Operacional Valorização do Território (POVT) destacam-se como principais financiadores internacionais, existindo também outros programas como o LEADER (Ligação Entre Ações de Desenvolvimento da Economia Rural), o INTERREG (iniciativa europeia para as áreas fronteiriças), o Têlématic, Grundvich, Leonardo, entre outros apresentam-se como uma fonte de

financiamento importante face ao capital disponível. Os financiadores não se restringem aos apresentados anteriormente existindo associações, organizações pertencentes ao mesmo sector (nacionais ou internacionais) e inúmeros privados. O leque de financiamentos destinado a ES incide sobre diversas áreas, designadamente o turismo, o ensino, a saúde, a defesa do ambiente, a formação, o emprego, o combate à exclusão social, cultura, entre outros (Franco et al., 2005, QREN, 2011; CASES, 2011).

Estes projetos permitem desenvolver e reforçar as organizações da ES a nível local, regional e nacional, minimizando assim o impacto da crise atual. Estas organizações encontram-se, no entanto, limitadas quanto à execução dos projetos, devido a fatores como a pertença a uma determinada região ou NUTS que beneficiará de menor ou maior canalização de fundos de acordo com as verbas estabelecidas pelo QREN, ou pela área de intervenção não coincidir com as temáticas protocoladas para a NUTS. Levantadas questões estruturais relativo à divisão das verbas disponíveis no QREN. Por outro lado, na conjuntura atual, a aprovação de um projeto financiado apresenta-se para inúmeras instituições como fulcral para a continuidade da organização, pois permitirá não só a execução do projeto, mas também como financiamento das suas atividades (Croson et al., 2009, Banco de Portugal 2011; QREN, 2011; CASES, 2011).

Dado a existência de inúmeros programas e respetivos projetos, é elaborado uma pequena nota explicativa ao PES por ser um programa criado para apoiar a população e ES, face ao impacto da crise. Este iniciou-se em Outubro 2011, tendo fim previsto para Dezembro 2014 e um fundo disponível de 630 milhões de euros. O seu objetivo é contribuir para o fortalecimento da Economia Social e das suas organizações, servindo para as consideradas linhas da frente da resposta social face à conjuntura atual. É constituído por cinco áreas de intervenção prioritária famílias, idosos, deficiência, voluntariado e instituições, quanto às instituições são apresentadas como principais medidas:

- i. O Programa Nacional de Microcrédito (PNMC). Tanto para organizações, como para pessoas, o microcrédito destina-se a desenvolver programas localmente e à criação de autoemprego, que ajudará a diminuir a taxa de desemprego, dinamizando a economia e combate a exclusão social.
- ii. Programa de formação para dirigentes das organizações da ES, financiado através do fundo de reservas para a formação, dotando os dirigente de ferramentas necessárias para ultrapassar este período conturbado.

iii. Linha de Crédito Social Investe tem disponível um montante de 12,5 milhões de euros, que permitirão às organizações da ES o acesso ao crédito até ao montante de 100 000 € por entidade. Este será reforçado consoante a procura, permitindo às organizações taparem lacunas no imediato, a criação de novas áreas de serviço ou a modernização dos serviços que já prestam.

iv. Promover a intercooperação e a informação em rede, através da criação de um observatório de ES, que será um centro permanente de estudos, análise e monitorização do setor. Este observatório deverá facilitar o acesso a informação atualizada e a recolha e tratamento de dados, designadamente através da criação de um portal da ES designado ZOOM - uma plataforma onde se encontrarão inscritas todas as organizações pertencentes à ES. A plataforma poderá servir de elo de ligação e de Incubadora Social LABS (ISCTE, U. Nova, Católica), na qual conjugará a experiência das entidades e dos novos modelos académicos, onde será possível desenvolver projetos para a inovação social e garantir ligação das instituições. Através da ligação com o mundo empresarial, de forma a captar financiamentos para projetos inovadores, o Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES), abarca medidas há muito reclamadas pelas organizações da ES dando a devida importância económica e social do setor no nosso país.

v. A Lei de Bases da ES, dada a importância da ES e o crescente peso da mesma na economia, designadamente no mercado de trabalho, garantindo a maior empregabilidade de pessoas de maior fragilidade, a criação de um quadro legislativo estável, coerente, adequado às novas realidades e exigências provocadas pela crise atual, vem contribuir para a dinamização da economia através do reconhecimento e potencialização da ES (Ministério da Solidariedade e da Segurança Social, 2011).

Como ficou descrito acima, os projetos da ES apresentam vantagens com características muito diferenciadas, sendo esse um ponto forte no seu desenvolvimento. São projetos que estimulam e mobilizam as capacidades e iniciativas das pessoas existentes nas comunidades, privilegiando as zonas e grupos sociais mais marginalizados nas sociedades atuais, como é o caso de desempregados, crianças, jovens, idosos, reformados, deficientes, mulheres, minorias étnicas, zonas rurais e zonas suburbanas degradadas, entre outras (Carvalho, 2005; Clohesy, 2003; CASES, 2011).

O conhecimento que caracteriza as organizações da Economia Social permite a implementação de um projeto local de uma forma mais eficaz e direta, desafiando o

Estado e os financiadores nacionais e/ou internacionais para que estes surjam como seus parceiros/aliados e não como controladores e fiscalizadores dos processos. O que permitiria a implementação dos projetos de acordo com a missão da organização e alinhados com os principais objetivos dos financiadores (Carvalho, 2005; Clohesy, 2003; Comissão do Emprego e dos Assuntos Sociais, 2009).

A importância das fontes de financiamento externas nestas organizações em Portugal é inquestionável dada a forte dependência dos recursos financeiros externos, tratando-se este de um problema estrutural na implementação de estratégias para o aumento do capital produzido internamente (CASES, 2011).

4.3. As fontes de financiamento da Economia Social

As organizações da ES foram confrontadas com a mudança de paradigma quanto às fontes de financiamento das suas atividades e dos seus projetos organizacionais. Deparam-se, por isso, com um enorme desafio face à continuidade dos financiamentos ou à redução das verbas disponíveis, devido ao impacto da crise atual na economia e na sociedade.

Por outro lado, estas organizações são obrigadas a alargar e modificar a sua área de ação, face às necessidades crescentes dos utentes e do público-alvo, alteração a que corresponderão necessidades de financiamento acrescidas (Quadro Referência Estratégico Nacional, 2009; Hodge e Piccolo 2005).

A estrutura de financiamento de inúmeras organizações da ES em Portugal é bastante desequilibrada, variando de organização para organização. Em Portugal, as organizações da ES são financiadas principalmente por capital externo à organização na qual o estado e a filantropia dos privados assumem 52% peso segundo um estudo da universidade Católica em conjunto com Johns Hopkins University (este estudo exclui as receitas provenientes de fundos internacionais). Este facto origina uma maior vulnerabilidade às variações do mercado e o respetivo impacto no funcionamento das atividades e riscos específicos, se tivermos em atenção que, como considera Wheelen e Hunger, (2004). *“Devido à eficácia destas organizações assentar na satisfação dos financiadores, os gestores tendem a ignorar as necessidades dos clientes, focando-se nos desejos de um poderoso financiador”* Wheelen e Hunger (2004, p.330), (Franco et al., 2005).

Os recursos financeiros gerados autonomamente pelas organizações da ES provêm essencialmente das quotizações dos seus associados/utentes, da prestação de serviços e/ou da venda de bens. Existem também raras exceções em que o capital é de origem testamentária, em casos cujo objetivo é a criação ou o apoio de uma organização com fins sociais.

No que se refere à composição dos financiamentos externos destas organizações, os mesmos podem ter origem pública, em fundos internacionais ou na filantropia de privados individuais ou coletivos, no quadro de parcerias, mecenato/donativos e patrocínios. Dado o panorama geral e às dificuldades na obtenção de financiamento, inúmeras organizações optam pelos empréstimos bancários com taxas de juro reduzidas para se financiarem (Hodge e Piccolo, 2005; Arnspenger e Varoufakis, 2006):

- Os financiamentos públicos nacionais são concedidos pelo Estado, que distribui os subsídios na proporção dos serviços prestados - na medida em que reconhece a importância da ação das organizações da ES, e no caso específico das IPSS o número de utentes protocolados e/ou através de candidaturas a fundos disponíveis para o desenvolvimento de projetos nas mais diversas áreas, como é o caso da cultura, empreendedorismo e formação, entre outras. Atualmente, devido à crise, foi criado o programa PES, que tem disponível 630 milhões. Existem, ainda, outros programas como o PIDDAC (Programa de Investimento e Despesas de Desenvolvimento da Administração Central), do PARES (Programa de Alargamento da Rede de Equipamentos Sociais), do Plano DOM (Desafio, Oportunidades) entre outros.

- No que respeita a fundos internacionais, de entre as inúmeras fontes de apoio a projetos, o Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN), com seus inúmeros programas operacionais¹² como POPH, programa operacional de fatores de competitividade (POFC) e POVT, entre outros, tem a maior visibilidade e impacto. O QREN tem disponíveis 21,5 mil milhões de euros para projetos, na área da qualificação de recursos humanos, do aumento da eficiência e qualidade das organizações, bem como da inovação social. Permite às organizações da ES desenvolverem e realizarem inúmeros projetos. Existem outros fundos internacionais disponibilizados por organizações internacionais e por fundações para o apoio de projetos específicos mas de menor envergadura financeira.

¹²Programas Operacionais Temáticas Potencial Humano, Fatores de competitividade e valorização do Território, cofinanciados pelo Fundo Social Europeu, Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional, Fundo de Coesão, ainda outros fundos internacionais provenientes de inúmeras fundações de 2007 a 2013

- Quanto à filantropia empresarial e dos privados, segundo Nicolau e Simaens (2008) as empresas são financiadoras da ES no quadro de iniciativas de responsabilidade social, na medida em que são sensibilizadas e/ou vêm-se na obrigação de ajudar a resolver os problemas relacionados com o meio ambiente e desenvolvimento local. Financiam assim a ES, através de parcerias que podem ser mais ou menos duradouras, representando uma fonte de financiamento, por vezes não desprezível no sustento das atividades a desenvolver. Designadamente, através de:

- i. Desenvolvimento de projetos sociais comuns ou alianças, na qual a empresa e a organização da ES formam parcerias/acordos com o objetivo da produção de um bem, um serviço ou um projeto. A empresa obriga-se a contribuir com recursos e competências para obtenção de um fim que, separadamente, não seria possível desenvolver. Estas iniciativas são fruto de relações longas, que necessitam de ser planeadas, acompanhadas e geridas.

- ii. Patrocínios de projetos, eventos específicos e marketing de causas, que podem ser efetuados pontualmente ou irregularmente. Estes patrocínios envolvem uma colaboração mais formalizada entre as partes. Geralmente traduzem-se em relações de curto prazo, que se extinguem com a própria finalização do projeto ou evento, cujo controle normalmente se limita à canalização das verbas e no acompanhamento do processo.

- iii. Iniciativas de mecenato/donativos, quando as empresas doam à ES recursos monetários, em espécie ou em serviços, assim estabelecendo uma relação de doador-recetor. Por vezes existe um compromisso quanto ao destino dos recursos doados, existindo no entanto pouco controlo ou conhecimento do uso concreto dado aos mesmos. No caso de desajustes entre objetivos e expectativas, o fluxo de recursos pode ser canalizado para outra organização, sem a necessidade de negociação. Os cidadãos podem também efetuar mecenato/donativos, ou optar por consignar o imposto, revertendo 0,5% do IRS¹³ a favor da organização selecionada.

- Segundo Kingston e Bolton (2004) existe, ainda, a possibilidade de as organizações recorrerem a empréstimos bancários como fonte de financiamento, com acesso a taxas de juro e prazos de pagamento mais atrativos, possibilitando a resolução de problemas a curto prazo.

¹³ A consignação de 0,5% do imposto “IRS”(Lei nº 16/2001, de 22 de Junho, art.º32 nº4 e 6) (Diário da República – I SÉRIE-B, N.º84- 8 de Abril de 2004).

Para Nicolau, I. Simaens (2008), a Responsabilidade Social das Empresas (RSE), enquanto estratégia empresarial que reúne um conjunto de objetivos a longo prazo, representa iniciativas com cinco tipos de objetivo por parte das empresas: a obtenção do lucro; a utilização dos meios da organização de forma responsável; a rentabilização dos excedentes da organização, a integração da dimensão social e a contribuição para o desenvolvimento sustentável.

Vantagens e desvantagens das inúmeras formas de financiamento

Cada financiador tem alocado a si vantagens e desvantagens a nível organizacional:

i. As organizações que recebem contribuições privadas, na forma de doações individuais ou subvenções de fundações, têm uma maior liberdade quanto ao direcionamento dos fundos e às justificações perante os financiadores. Por outro lado as verbas, são fontes de financiamento limitadas em valor e tempo.

ii. Os financiamentos internacionais têm como vantagem a dimensão das verbas disponíveis e a duração dos projetos, sendo que as candidaturas são efetuados para projetos específicos. Quanto à concretização do pagamento das verbas, só são efetuadas após a submissão do fecho de contas e da apresentação de documentação justificativa dos gastos. Este processo poderá levar 2 a 6 meses, exigindo às organizações da ES grande capacidade de tesouraria ou originando o fecho de inúmeros projetos.

iii. Quanto aos financiamentos públicos de origem nacional, estes tem como vantagem a estabilidade financeira das verbas protocoladas, que são por regra renovadas sem concursos e vão de encontro com a missão da organização. Como desvantagem, têm as burocracias e a redução da autonomia organizacional. O estabelecimento dos objetivos dos projetos e o financiamento dos mesmos variam consoante os orçamentos de Estado.

É determinante para as organizações o desenvolvimento de uma relação de confiança e de comunicação permanente com os seus financiadores, indo de acordo com as expectativas destes, sem ferir a sua própria missão, mas tendo como fim o impacto gerado pela ação. É também importante reverter o peso das fontes de financiamento externas, privilegiando às internas. (Nicolau, I. Simaens, 2008, CASES, 2011; QREN 2007-2013; Froes et al., 2001).

5. Autonomia financeira das organizações da Economia Social

Como referenciado anteriormente, a composição da estrutura financeira das organizações pertencentes a ES em Portugal é deficitária, sendo muito dominante a preponderância de fundos externos, gerando assim uma forte limitação na execução dos seus projetos/atividades. Como escreve Nicolau e Simaens (2008) cit”...o grau de dependência se reflete inversamente no grau de autonomia no prosseguimento da missão dessas organizações.”. Para conseguirem manter a execução dos seus projetos, as organizações da ES têm duas soluções, que passam pelo aumento da autonomia financeira e/ou a atração de um maior número de financiadores.

No que se concerne ao primeiro cenário, o aumento da autonomia financeira terá de ser implementada gradualmente pelas organizações, de modo a que todas as etapas sejam consolidadas, assim se diminuindo a possibilidade de retrocessos de etapas, devido ao financiamento externo ser um problema estrutural. As estratégias terão de passar pela gestão eficiente dos recursos e a aposta de atividades/projetos que gerem rentabilidade.

Optando pelo segundo cenário, é importante que as organizações diversifiquem as suas fontes de financiamento externas, tornando-se assim mais autónomas face a um só financiador e diminuindo o impacto de cortes e reduções de um financiamentos nas suas atividades (Sargeant et al., 2007; Cohen e Franco, 1998).

Mesmo assim, há a considerar que, segundo Almeida (2005), a elevada dependência face ao Estado e a outras fontes de financiamento externas de capital limitado, pode conduzir a que as organizações, de acordo com a lógica de oferta dos fundos, se desviem da sua missão, indo de encontro aos objetivos dos financiadores. Face à crise atual, a disponibilidade financeira dos financiadores é mais reduzida e a exigências serão cada vez maiores (Nicolau e Simaens, 2008).

Cada fonte de financiamento representa um nível de risco diferente, que varia de organização para organização. Para que estas consigam minorar o impacto da crise atual na estrutura de financiamentos e, conseqüentemente, na estrutura organizacional, estas terão de adquirir o *know how* de gestão estratégica característico das empresas lucrativas, apostando no profissionalismo e em estratégias de angariação de fundos.

As organizações da ES têm de tornar os seus modelos de gestão similares às de uma empresa, passando a ter o lucro como um dos objetivos sem comprometer a missão, desde que este seja novamente injetado na organização (Hodge e Piccolo, 2005).

A crise atual teve um forte impacto nos atores da Economia Social e, em parte fruto da quebra nas suas fontes de financiamento, tanto internas bem como externas.

Internamente, a crise provocou o aumento da procura dos serviços por parte dos utentes, por outro lado, assiste-se à diminuição das verbas recebidas pela prestação de serviços e/ou de vendas, fruto da diminuição do poder de compra de um público com necessidades especiais, agravada pelo aumento dos impostos diretos e indiretos, como é o caso do aumento do IVA, bem como os encargos diretos da SS (Segurança Social), que passaram de 20% para 20,4% suportados pelas organizações.

As fontes externas também foram abaladas pela crise, designadamente a nível dos financiamentos públicos implementados através dos orçamentos de Estado, que em 2012 sofreram reduções nas verbas disponíveis para o apoio de inúmeros serviços prestados pela economia social. Estas reduções saldaram-se pela diminuição das verbas protocoladas e dos benefícios de que usufruíam as entidades da ES. Quanto à filantropia dos privados, tanto as empresas como os particulares têm hoje uma menor capacidade de apoiar a economia social, dado o impacto da crise na sua estrutura financeira.

Finalmente, os bancos, devido ao risco de incumprimento, colocam maiores entraves ao empréstimo de verbas (Banco de Portugal; 2011; Ministério das finanças 2011).

Dado o panorama que atravessamos, de uma crise profunda sem fim à vista, marcada por duras medidas de austeridade, com a diminuição da intervenção do Estado na economia e sociedade, a diminuição do poder de compra dos privados e a consequente diminuição dos seus financiamentos, será sobre as organizações da ES que incidirá cada vez mais o papel de colmatar necessidades geradas pelo mercado bem como no emprego, prestação de serviços, alimentação entre outras (Banco de Portugal, 2011; Sargeant, 2009).

Num contexto de afirmação e crescimento colocam-se, assim, enormes desafios à gestão destas organizações e às estratégias implementadas, de forma a aumentarem os seus financiamentos e diversificarem as fontes de financiamento, criando espaço para novas ofertas de bens e serviços (Bouchard, 2009).

6. Pertinência do tema

A conjuntura mundial foi afetada pela crise atual, sendo que esta começou por ser financeira, mas devido à globalização dos investimentos financeiros “Subprime”,

propagou-se rapidamente como se de uma “teia” se tratasse, contaminado, assim outros sistemas financeiros, incluindo o europeu.

Este movimento originou na Europa uma crise sem precedentes, agravada pela dívida soberana e pelo sistema monetário comum “Euro”, que impossibilita o financiamento dos países através da emissão de moeda.

Neste contexto, e em face às elevadas taxas exigidas pelo mercado de financiamento, regulado pelas agências de *Rating*, verifica-se a necessidade de alguns países, entre eles Portugal, pedirem ajuda externa ao FMI, ao Mecanismo Europeu de Estabilização Financeira e ao Fundo Europeu de Estabilidade Financeira, conhecidos no seu conjunto por “troika”.

Na sequência do pedido de auxílio, Portugal recebeu a ajuda externa num “pacote” total de 78 mil milhões de euros, associada à qual assinou um memorando de entendimento, com o objetivo de restabelecer o equilíbrio das contas públicas no período de 2011 a 2014. Este memorando assenta em cortes e reestruturação, sendo estas implementadas pelos respetivos Orçamentos de Estado. Estas medidas de austeridade agravaram ainda mais o impacto da crise, com o aumento de falências, da taxa de desemprego e dos impostos, continuando por outro lado o aumento do *deficit*.

A conjunção destas medidas originará o aumento das necessidades por parte da sociedade ao qual o estado face às exigências da “troika” e as medidas implementadas para a reestruturação das contas públicas não apresenta estrutura para satisfazê-las.

Neste contexto a Economia Social detém particular importância promovendo um equilíbrio da economia através dos seus serviços, bens e projetos. No entanto, a própria Economia Social foi afetada pelas políticas de austeridade acima identificadas, sendo alvo de cortes que a condicionaram diretamente, através da reestruturação do seu financiamento e indiretamente através dos impactos na envolvente, diminuindo as verbas provenientes dos clientes, mecenato e a filantropia dos privados.

Logo será importante avaliar o real impacto da crise atual na estrutura organizativa da Economia Social, com especial atenção aos financiamentos com que ela conta e projetos que desenvolve. A sua contribuição traduz-se, designadamente, ao nível dos serviços e/ou bens vendidos/prestados, bem como, mais amplamente, enquanto empregador e pela sua contribuição para o PIB.

Face as medidas do Estado que influenciaram toda a envolvente, prevê-se que os utentes terão menor capacidade financeira para a aquisição de serviços, ao passo que, por outro

lado, a diminuição da filantropia dos privados (empresas e/ou particulares), a sobrecarga de imposto e diminuição das vendas irão diminuir o encaixe financeiro, facto que se repercutirá nos apoios prestados pela Economia Social. É necessário, portanto, estudar se a crise atual influenciou os projetos da Economia Social e os seus financiamentos, dado a importância crescente destas organizações no apoio às populações. Sendo também os projetos um meio de financiamento destas organizações.

Face a este novo paradigma no financiamento dos projetos, pouco se conhece ainda sobre este fenómeno pelo que importa conhecer o real impacto da crise nas organizações da economia social, bem como contribuir para a identificação de boas práticas desenvolvidas pelas organizações que permitam fazer face às dificuldades sentidas a este nível.

Inversamente à importância que estas organizações adquirem no atual cenário de crise financeira, económica e social, poucos são os estudos que incidem sobre esta temática, legitimando, assim, a pertinência da presente investigação.

Capítulo II- Caracterização e definição do problema

1. Pertinência e objetivos da dissertação

A crise que abalou a conjuntura mundial, Portugal inclusive, veio por a descoberto as dificuldades dos Estados na resolução e resposta a todas as necessidades por esta criadas. A agravar este enquadramento, não existem previsões exatas para o fim da crise e o restabelecimento da economia.

Portugal foi um dos países mais abalados pela crise atual, inclusive foi necessário o auxílio externo através de um empréstimo de 78 mil milhões de euros pagos progressivamente, que alocados a si, tem um documento conhecido por memorando de entendimento, que traça metas e objetivos que Portugal tem de atingir para receber o próximo empréstimo.

O Estado português para cumprir as metas traçadas seguiu uma linha assente na subida dos impostos, privatizações, cortes de serviços e reestruturações dos financiamentos e parcerias, notam-se uma fragilidade do estado dado as consequências das medidas tomadas bem como o aumento de falências, desemprego e consequente aumento das desigualdades sociais.

Face às medidas tomadas pelo estado e dado o crescimento da importância da Economia Social como mediador na redução do impacto da crise na sociedade, torna-se importante aferir o impacto da crise na estrutura das organizações da Economia Social, bem como perceber que forma estas fazem face às dificuldades sentidas.

Neste sentido, a presente dissertação apresenta como principais objetivos verificar, numa primeira fase, o surgimento da crise atual, o modo como esta se propagou e atingiu a Europa associada a outros fatores como a dívida soberana, seguindo-se a exploração dos fatores que originaram um impacto tão forte em Portugal.

Em face destes desenvolvimentos pretende-se aferir quais as consequências das medidas de austeridade para a Economia Social e a sua evolvente, percebendo de que modo o impacto da crise nos seus agentes se repercutirá na ES. Para tal, desenvolveu-se um estudo quantitativo, recorrendo-se à realização de um inquérito por questionário para aferir o impacto da crise atual nas organizações da Economia Social, tendo em especial atenção o impacto da crise nos projetos organizativos.

Pretendia-se, igualmente, conhecer na perspetiva das organizações inquiridas a importância da ES, a caracterização da sua força de trabalho e o impacto das medidas tomadas pelo Estado português. Ambicionou-se também identificar estratégias e

soluções implementadas pela ES, bem como de que forma a crise influenciou a imagem destas organizações na sociedade portuguesa.

Por último, a presente dissertação propõe-se apresentar algumas recomendações e boas práticas utilizadas implementadas por bastantes organizações.

A atualidade do tema e o seu potencial estratégico no presente contexto socioeconómico contrastam com uma quase inexistente investigação sobre a Economia Social neste cenário. De fato, o conhecimento disponível sobre este assunto é ainda escasso. A investigação elaborada pela Universidade Católica em conjunto com a Johns Hopkins University em 2005, referida no capítulo 1.2, é a que mais se aproxima da problemática desta dissertação, incidindo sobre a ES e suas fontes de financiamento. No entanto, na investigação referida anteriormente, no que concerne às fontes de financiamento destas organizações, não constam os fundos europeus na estrutura externa de financiamento.

Tendo em mente estes objetivos, optou-se na pesquisa empírica pela realização de um inquérito por questionário, sendo este baseado na metodologia quantitativa, devido à forma como este é estruturado, permitindo uma premissa crítica e uma melhor comparação dos dados.

2. Questões da investigação e hipóteses

A investigação desenvolvida teve as seguintes questões como linhas orientadoras e às quais pretendemos dar resposta com o estudo desenvolvido:

- A importância deste sector é inquestionável, será importante uniformizar a terminologia que caracterize todas as organizações;
- Os atores da Economia foram afetados pela crise atual? E em que medida?;
- Quais as principais medidas de austeridade, e seu reflexo na economia?;
- A crise atual afetou a estrutura organizativa das organizações da Economia Social? Em contexto de crise atual as organizações que financiam as atividades e projetos da economia social tendem a reduzir ou a contar os financiamentos, no caso do estado português através dos acordos e das reestruturações do orçamento de estado (OE), a filantropia dos privados devido à diminuição do lucro nas empresas e cargas fiscais elevados nos privados, em relação aos fundos europeus não existe qualquer medida visto as verbas serem protocoladas e com a duração de 2007 a 2013;

• Dado o novo paradigma nos financiamentos aferir se estes afetaram ou não os projetos das organizações da Economia Social. Quais os principais impactos? Para responder a esta questão foram criadas duas hipóteses:

- H1 – A crise atual afetou as organizações da Economia Social e os seus projetos organizacionais.
- H2- a crise atual não afetou os projetos da ES.

As hipóteses a testar serviram de fio condutor na escolha do método e da população alvo. Os dados recolhidos serão analisados e interpretados à luz das hipóteses formuladas, sendo que estes poderão sustentar ou infirmar as hipóteses.

A primeira hipótese pretende averiguar se a crise atual afetou as organizações pertencentes à Economia Social e os seus projetos, a segunda hipótese é verificada caso a primeira hipótese seja infirmada, através da análise da amostra, ou seja, a crise atual não afetou os projetos da Economia Social.

Capítulo III – Metodologia

1. Procedimento

Como já foi explicado no capítulo 1.1, a investigação que aqui se apresenta teve como objetivo conhecer a composição do setor da Economia Social e aferir o impacto da crise atual nas suas organizações, tendo em especial atenção o impacto da crise no financiamento e nos projetos organizativos. Pretendia-se, igualmente, caracterizar os seus recursos e conhecer na perspetiva das organizações inquiridas, a importância da ES e a importância dos projetos financiados para a organização. Por último, a investigação teve o propósito de aferir algumas estratégias e soluções implementadas pela ES, bem como de que forma a crise influenciou a imagem destas organizações perante a sociedade. Tendo em mente estes objetivos, optou-se na pesquisa empírica pela realização de um inquérito por questionário.

A atualidade do tema e o seu potencial estratégico no presente contexto socioeconómico contrastam com uma quase inexistente investigação sobre a Economia Social neste cenário. De fato, o conhecimento disponível sobre este assunto é ainda escasso. A investigação elaborada pela Universidade Católica em conjunto com a Johns Hopkins University em 2005, referida no capítulo 1.2, é a que mais se aproxima da problemática desta dissertação, incidindo sobre a ES e suas fontes de financiamento. No entanto, na investigação referida anteriormente, no que concerne às fontes de financiamento destas organizações, não constam os fundos europeus na estrutura externa de financiamento.

2. Questionário desenvolvido

Baseado na metodologia quantitativa o questionário foi estruturado de forma a permitir uma premissa crítica e uma melhor comparação dos dados (ver anexo I). Optámos por esta metodologia pois permite que cada respondente seja inquirido sobre a mesma questão, nas mesmas palavras e sequência, possibilitando a generalização dos dados para toda a população, com resultados significativos estatisticamente, que consigam sustentar ou infirmar as hipóteses formuladas. Por último, pelo tipo de standardização que caracteriza este instrumento, o recurso ao questionário para a recolha de dados aumenta, para além da própria replicabilidade da investigação agora efetuada, a sua utilidade em futuros estudos.

Utilizando como linha orientadora para a obtenção de dados rigorosos e normalizados (comparáveis entre si), passíveis de posterior análise estatística, optou-se na conceção de um questionário composto por questões concisas e claras, tornando-as de fácil compreensão. Sendo que numa primeira fase encontramos variáveis independentes de respostas abertas para a caracterização das organizações da ES, quanto à sua estrutura, forma jurídica, ano de criação, distrito e terminologia adotada, seguindo-se variáveis dependentes de resposta fechada, relativos à caracterização dos colaboradores, financiamentos, utentes, importância da ES e dos seus projetos e o impacto da crise na estrutura organizativa e nos projetos (Hill e Hill, 2009).

O nome das instituições inquiridas não foi colocado no questionário pela razão de que referências feitas aos orçamentos poderiam levar a que muitas organizações não respondessem (considerando-se, por outro lado, que este dado não era importante para os objetivos da inquirição).

Estes pontos apresentam questões cuja resposta é estruturada essencialmente em escala de Likert, de 1 a 5 (Muito Fraco a Muito Elevado; pressupondo a igual amplitude de todos os níveis), apresentando também questões com diversas alternativas de resposta e questões com um campo de respostas abertas, concebidas para caracterizar as organizações e o impacto da crise na estrutura organizacional. Tendo como objetivo uma fácil interpretação dos itens, devido ao seu formato em escalas, possibilitando uma maior facilidade e rapidez no preenchimento. Assim, o inquérito compreendeu questões com resposta sob a forma de escala de intervalos, escala de rácios, escala nominal predominando as escalas ordinais.

Para além da sua maior adequação técnica, tendo em vista o tipo de análise que se pretendia levar a cabo, as respostas com recurso a escalas permitem uma maior facilidade e rapidez no preenchimento por parte dos inquiridos, fato que não deve ser descurado, tendo em atenção a elevada taxa de “mortalidade” deste género de inquéritos (Freixo, 2010; Moreira, 2007).

Este inquérito foi elaborado numa primeira fase no processador de texto (Word), sendo posteriormente replicado na aplicação Google Docs, com o objetivo de tornar mais rápido o canal de envio, preenchimento e resposta do questionário. Foi então realizado um pré-teste, com exemplares em formato digital a 4 organizações escolhidas aleatoriamente, na internet, para aferir se o instrumento criado estava a cumprir os seus

objetivos, bem como a aceitação, clareza e facilidade no preenchimento do questionário. Nesta fase obtiveram-se 3 respostas e 1 não resposta. (Terry e Haether, 2003)

Sendo inviável, no contexto da presente investigação, inquirir a totalidade do universo das organizações da ES existente em Portugal, definiu-se uma amostra aleatória estratificada para a aplicação do questionário, tendo como objetivo a obtenção de 100 a 150 respostas, foram remetidos em formato digital 250 inquéritos, que se mantiveram ativos na aplicação Google Docs, entre 26/06/2012 a 21/08/2012. De forma a proporcionar a obtenção de um número máximo de respostas, e conhecendo-se o peso das tarefas burocráticas nestas organizações, os questionários foram enviados de forma personalizada, valorizando-se a importância do relacionamento na comunicação.

No que se refere à seleção das organizações pertencentes ao universo inquirido, as mesmas foram agrupadas quanto à sua forma jurídica, com recurso a diversas fontes. Da listagem do Ministério da Solidariedade e da Segurança Social referente à carta social, extraiu-se a totalidade das IPSS¹⁴ existentes no país; o sítio eletrónico da Internet da Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES) deu-nos acesso à base que identifica todas as cooperativas¹⁵ existentes em Portugal; do sítio eletrónico da União das Misericórdias Portuguesas (UMP) extraiu-se informação sobre as misericórdias¹⁶ existentes; a Plataforma da União das Mutualidades permitiu-nos extrair as mutualidades¹⁷ existentes em Portugal. Por fim quanto às fundações¹⁸ e associações¹⁹ foram identificadas através do sítio eletrónico da Internet das páginas amarelas (www.pai.pt) e do motor de busca *Google*. Uma vez compiladas, ordenadas por forma jurídica, a lista das organizações da Economia Social foram transportadas para uma folha de Excel, sendo então calculada a percentagem de cada tipo de organização no universo total.

Para efeito de estratificação da amostra, em face do número muito grande de associações (56%), e com objetivo de se conseguir uma amostra mais significativa das

¹⁴**IPSS:** 5800 IPSS das quais 70% pertencem a Economia Social (Ministério da Segurança Social e do Trabalho, 2011).

¹⁵**Cooperativas:** 3109 Cooperativas legalmente constituídas (CASES, 2011).

¹⁶**Misericórdias:** Sensivelmente 400 Misericórdias (União das Misericórdias Portuguesas, 2011).

¹⁷**Mutualidades:** 101 Associações Mutualistas (União das Mutualidades Portuguesas, 2011).

¹⁸**Fundações:** 831 fundações registadas das 657 são apenas fundações (Secretaria de Estado da Administração Pública, 2012).

¹⁹**Associações** – 37000 organizações, destes sensivelmente 46% pertencem a ES. (Carneiro, 2006, p. 348; Franco et al., 2005, os valores usados na presente dissertação partem de estimativas com base nestes dados).

restantes organizações a proporção de associações foi redefinida para 30%, sendo os restantes 26% distribuídos pelas restantes organizações consoante o seu peso face ao total. De forma a garantir a aleatoriedade da amostra, a cada organização foi atribuído um número por Forma Jurídica e, através do programa radom (www.random.org), foi efetuado um sorteio das organizações a inquirir.

Foram enviados por e-mail os 250 inquéritos, tendo sido obtidos 186 respostas, 21 notificações de não entrega ao destinatário (podendo-se pressupor que as organizações tenham fechado), 13 e-mails com notificação de mudança de e-mail, restando 30 casos para os quais não foram obtidas qualquer resposta. Dos 186 inquéritos recebidos, 176 organizações quiseram responder ao inquérito enquanto os restantes 10 não quiseram responder (ver anexo II).

Para verificar se os inquéritos estariam a ser bem respondidos, colocou-se uma questão “rateio” em torno das questões “O número de atividades/projetos desenvolvidos de 2010 a 2012 diminui” com as seguintes opções de resposta “Sim” ou “Não” Tabela 1 e “Nº de projetos/atividades executados de 2010 para 2012” Tabela 2, com as seguintes opções de resposta “Aumentou”, “Manteve” e “Diminuiu”, da qual 53,4% das organizações responderam que as atividades/projetos desenvolvidos de 2010 a 2012, não tinham diminuído e com a mesma percentagem de respostas à questão “número de projetos/atividades executados de 2010 a 2012” com o seguinte resultado aumento 22,2% e manteve com 31,3% o que perfaz 53,4% das organizações não tiveram uma diminuição nos projetos/atividades, logo verificamos que existe uma coerência nas respostas dos inquiridos (vide anexo III e IV) (CASES, 2011; UMP, 2011; Ministério da Segurança Social e do Trabalho, 2011; Secretaria de Estado da Administração Pública, 2012).

3. Técnica de recolha e tratamento de dados

A análise e o respetivo tratamento de dados do questionário, foi realizada utilizando o software estatístico “Statistical Program for Siences” (SPSS) versão 17 (PASW pela IBM). No que concerne a análise descritiva foram utilizados as opções *Frequencies*, *Explore*, *Descriptive*, *Crosstabs* para a caracterização da amostra, foram também utilizadas a ferramenta *Chart Builder* nas opções *line* (simples e múltiplas), *Tables* dado as medidas apresentarem-se em escala de Likert, para verificarmos a distribuição nos vários grupos de questões face às médias, percentagens e peso das variáveis. Recorreu-

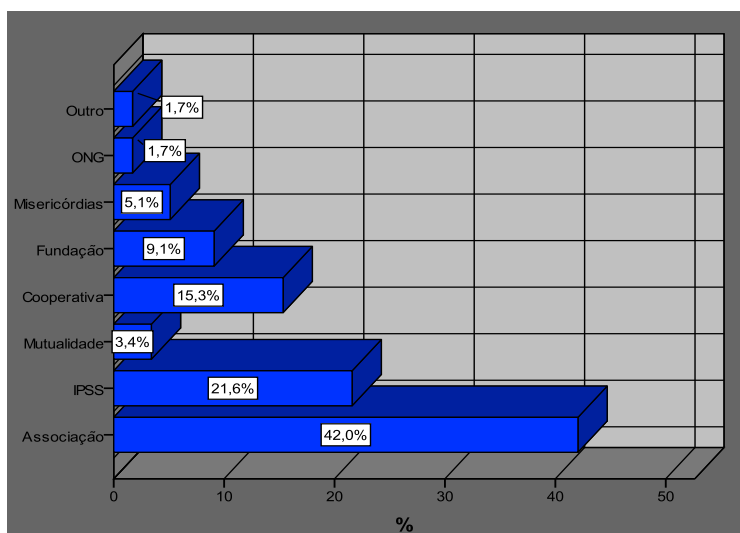
se igualmente a testes de regressão linear, testes não paramétricos e paramétricos, primeiramente utilizando a opção *Correlate*, para aferir se existe correlação entre as variáveis, e depois o teste não paramétrico teste Qui-Quadrado para verificarmos a independência de duas variáveis. Finalmente, utilizámos um teste paramétrico One-Whay Anova para averiguarmos a igualdade de médias de uma variável quantitativa em três ou mais grupos independentes, tendo como base o teste de Scheffé.

Capítulo IV- Exploração dos resultados

1. Caracterização da Amostra

As organizações que responderam ao inquérito foram criadas entre 1518 (caso da Santa Casa da Misericórdia) e 2011. Quanto à sua forma jurídica, como representado no gráfico 4, verifica-se serem as associações e IPSS as que têm maior representatividade, respetivamente com 42,0% e 21,6%, seguindo-se as cooperativas com 15,3%, fundações com 9,1%, as misericórdias com 5,1%, as mutualidades com 3,4% e finalmente 1,7% Organizações não Governamentais (ONG) e Organizações não Governamentais para o Desenvolvimento (ONGD). Esta distribuição corresponde à obtida para o total do universo sendo um bom indicador da representatividade da amostra face ao universo destas organizações em Portugal.

Gráfico 4 - Composição dos inquiridos por Forma Jurídica

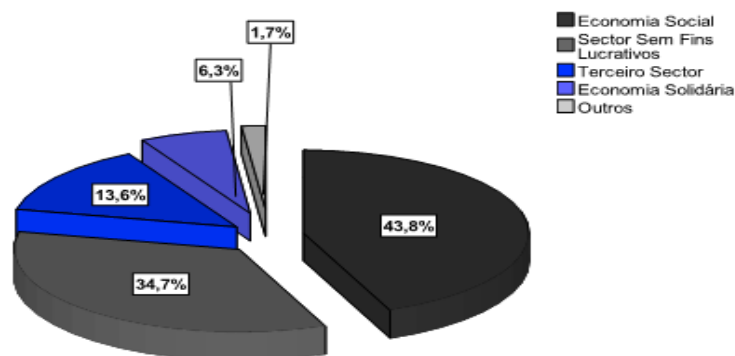


No que concerne à distribuição das organizações pelos diversos distritos de Portugal continental e ilhas, embora as mesmas se encontrem distribuídas pelos inúmeros distritos de Portugal, verifica-se uma grande concentração no Distrito de Lisboa, com 27,8% das organizações, seguindo-se o Porto com 13,6%. As organizações que atuam a nível nacional correspondem a 9,7% do total da amostra. Menos representadas surgem as organizações localizadas nas regiões dos Açores (com 0,6%) e Madeira (com 1,1%), bem como os distritos de Beja e Bragança (com 1,7 %).

Esta distribuição por distrito demonstra que existe uma forte concentração de organizações no Distrito de Lisboa (Vide anexo V).

Relativamente à terminologia utilizada, uma questão importante neste inquérito, dada a existência de inúmeras definições e o facto de não existir consenso em relação ao termo a utilizar, a análise do gráfico 5 mostra que a terminologia mais utilizada é ‘Economia Social’ (em 43,8% dos casos), seguindo-se ‘Setor sem Fins Lucrativos’ (34,7%, dos casos, sendo que este termo pode ser incorporado tanto no ‘Terceiro Sector’ como na ‘Economia Social’). No que se refere ao ‘Terceiro Sector’, um dos primeiros termos a surgir para caracterizar o conjunto destas organizações, verifica-se que apenas com 13,6% das organizações inquiridas fazem uso desta designação. Por fim, com menor expressão surge o termo ‘Economia Solidária’ (6,3% dos casos). Regista-se, assim, um claro progresso na aceitação da terminologia ‘Economia Social’, consagrada na EU desde 1989. (Franco et al, 2005; Filho, 2002)

Gráfico 5 - Distribuição das organizações inquiridas segundo a terminologia adotada para caracterizar a organização.



2. A estrutura organizacional e a sua envolvente.

Depois de caracterizado a amostra quanto a sua estrutura “externa”, é necessário conhecer as estruturas inquiridas quanto aos seus colaboradores e voluntários, a dimensão do público-alvo e dos clientes.

No que respeita aos colaboradores, estes são um fator crítico de sucesso e de diferenciação em todos os setores da economia, sendo que na ES, face às limitações financeiras, os colaboradores tornam-se peça chave na execução da missão e objetivos das organizações. Quanto à composição dos colaboradores da ES, a tabela 1, abaixo, demonstra que, de 2010 para 2012, para sensivelmente 80% das organizações não existiu redução de pessoal, sendo que para 54% dos inquiridos o número de colaboradores manteve-se, aumentou para 26%, verificando-se que apenas 20% das organizações apresenta redução no quadro de pessoal (INE/CASES, 2012)

Tabela 1 - Variação de colaboradores de 2010 para 2012.

	nº	%
Aumentou	45	25,6
Manteve	96	54,5
Diminuiu	35	19,9
Total	176	100,0

A justa interpretação destes dados exige que se conheça a composição da força de trabalho destas organizações. Uma análise pormenorizada torna possível aferir que para 47,2% das organizações o número médio de colaboradores em 2011 se situava entre 1 a 25 colaboradores, seguindo-se 29,5% das organizações com um número médio de 26 a 50 colaboradores. Relativamente ao ano de 2012 existe uma pequena variação no escalão de 1 a 25 colaboradores, tendo este diminuído ligeiramente para 46% das organizações, originando assim um ligeiro aumento no escalão de 26 a 50 colaboradores passando este a representar 30,7% dos inquiridos, as restantes escalões de 101 a 200 e mais de 200 colaboradores representam sensivelmente 23% do total das instituições (vide anexo VI e VII).

Verifica-se, pois, que 77% das organizações são consideradas Pequenas e Médias Empresas (PME) face ao número de trabalhadores. Nestes casos, o despedimento do pessoal é visto como uma das últimas medidas, dado o seu fim não ser o lucro (Caeiro, 2008).

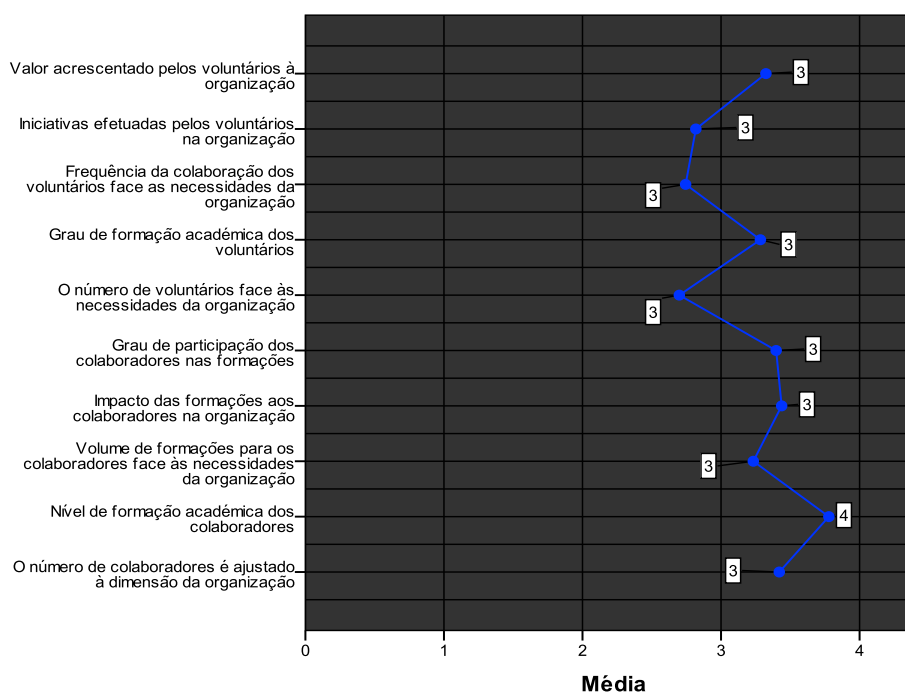
Depois de analisada a composição dos colaboradores, é importante compreender as suas características. Também os voluntários deverão ser objeto de idêntica análise, visto serem uma força de trabalho com elevada expressão neste sector, representando 30% do total da mão-de-obra das organizações através da análise do gráfico 6 (ver anexo VIII, IX, X, XI, XII) (INE/CASES, 2012).

No que concerne o nível de formação académica dos colaboradores, constata-se que este é elevado para 49,4% organizações, se a estes valores adicionarmos as organizações que dizem ser o mesmo satisfatório ou muito elevado, temos que 93,2% das organizações inquiridas estão satisfeitos com a formação académica dos seus colaboradores. Por outro lado, a formação aparece como uma das soluções encontradas pelas organizações para motivar e dotar os seus colaboradores de ferramentas. 80% das organizações considera satisfatório a muito elevado o volume de formações de que são beneficiários os seus colaboradores. O nível de participação dos colaboradores, por sua vez, é considerado elevado em 46% dos casos, resultando num impacto positivo em sensivelmente 88% das

organizações, sendo que para 40,9% dos inquiridos o impacto é elevado. As organizações tiram rentabilidade no investimento feito nos colaboradores. Em relação ao ajustamento do número de colaboradores às necessidades da organização, para 41,5% é satisfatório, seguido de 29% que consideram como elevado o ajustamento dos colaboradores às necessidades organizativas.

No que se refere ao trabalho voluntário, por sua vez, o mesmo é visto como forma de financiamento e possibilidade de colmatar “brechas” no quadro de pessoal. No que diz respeito, especialmente, aos problemas financeiros das organizações, 30,1% das organizações considera como fraco o número de voluntários face as necessidades organizacionais e 29,5 como satisfatório. Quanto à frequência da colaboração dos voluntários, a mesma é considerada satisfatória por 31,3% das organizações e fraca no caso de sensivelmente 25,6% dos casos. Em relação à formação académica dos voluntários, a mesma é elevada para 48.9% das organizações que constituem a amostra, e, sendo o seu valor acrescentado para organização considerado elevado segundo 45.5% dos inquiridos. Para conseguir aumentar o impacto da colaboração dos voluntários nas organizações, aumentando a frequência da sua colaboração, é necessário motiva-los, questionar se a missão da organização está alinhada com os seus objetivos e envolvê-los nos objetivos da organização (Ver gráfico 6 abaixo e anexos XIII, XIV, XV)

Gráfico 6 - Caracterização dos Colaboradores e Voluntário segundo a visão das organizações.



O público-alvo e utentes

No que respeita ao público-alvo das organizações, a sua importância é elevada, sendo que 37,5% das organizações que compõem a amostra abrange mais de 1001 pessoas, 20,5% abrange entre 101 e 250; 15,9% entre 501 e 1000 e 14,8% entre 251 e 500 pessoas. Em termos de número efetivo de utentes, por sua vez, 30,7% das organizações serve mais de 1001 pessoas, 24,4% entre 1001 e 250, 16,5% entre 1 e 100, 14,8% entre 501 e 1000 e 13,6% entre 251 e 5000 pessoas. Com a continuação da crise atual e face ao agravamento do défice, são esperadas mais medidas de austeridade, o que poderá originar um aumento do público-alvo destas organizações ficando por verificar a se as organizações terão capacidades para mais utentes. (vide anexo XVI e XVII).

3. A estrutura de financiamento e os projetos desenvolvidos

Neste ponto iremos aferir quais os financiamentos destas organizações e a sua composição, em relação aos financiadores e aos valores em causa. Iniciamos assim a análise pelas rendas que as organizações suportam para desenvolverem as suas atividades. Através da análise da tabela 2, abaixo apresentada, verificamos que 55,7% das organizações possui instalações próprias. Para as organizações que não as possuem, 19,3% das organizações consideram elevado o “peso” da renda na sua estrutura financeira, 11,9% consideram-no satisfatório, 10,2% muito fraco e 1,7% fraco (vide anexo XVIII). Destes dados pode concluir-se que o peso das rendas não é relevante para as organizações em análise, fato que sucede devido aos acordos destas organizações com o Estado e ao apoio de que beneficiam por parte das autarquias locais, devido à importância destas organizações a nível local.

Tabela 2 - Composição quanto à pertença das instalações

	nº	%
Sim	98	55,7
Não	78	44,3
Total	176	100,0

No que concerne à variação das verbas recebidas, verificamos que para 45% das organizações o financiamento de projetos diminuiu entre o ano de 2010 e 2012, para 43% manteve-se e somente 13% das organizações tiveram um aumento (vide anexo XIX). No que respeita às verbas envolvidas, o financiamento recebido em 2011 situava-se entre 10.000 a 199.000, para 41,5% das organizações, entre 500.000 e 899.000 para 20,5%, entre 200.000 e 499.000 para 19,9%, entre 900.000 e 1.999.000 para 9,1%, mais

de 3.000.000 para 6,8% e entre 2.000.000 e 3.000.000 para 2,3%. De 2011 para 2012 nota-se uma pequena diminuição no financiamento das organizações, com exceção das organizações que recebem entre 10.000€ a 199.000, sofre um aumento de 4%, ou seja, 46% dos inquiridos têm como orçamento para os projetos entre 10.000€ e 199.000€ (ver anexo XX e XXI). Será necessário averiguar se os projetos executados diminuíram ou aumentaram face às crescentes necessidades das organizações.

No que respeita ao número de projetos/atividades desenvolvidos entre o ano de 2010 e 2012, 46,6% das organizações responderam ter o mesmo diminuído. Para os que responderam no sentido de uma diminuição, 68% das organizações justificam o facto com a crise atual, 29% com a redução dos financiamentos recebidos, 1% diminuição da procura e 1% aumento da concorrência. Especificamente no que respeita ao número de projetos executados de 2011 para 2012, 22,2% das organizações responderam que aumentou, 31,3% manteve-se e 46,6% diminuiu. O que implicará que as organizações com menos ou igual capital disponível terão tido de manter o mesmo grau de eficácia nos seus projetos (vide anexo XXII e XXIII).

Fontes de Financiamento

Depois da análise dos valores de financiamento é importante aferir as principais fontes de financiamento das organizações da Economia Social inquiridas.

Uma das primeiras formas à qual as organizações normalmente recorrem para aumentarem e/ou equilibrarem as contas é o aumento do preço dos bens e /ou serviços prestados. Como nos demonstra a tabela 3 abaixo, somente 14% das organizações optou pelo aumento, fato que se deve particularmente a dois fatores, designadamente a circunstância de o objetivo destas organizações não ser o lucro e face às características particulares dos seus utentes/clientes, dotados de baixo poder de compra e muitas vezes confrontados com dinâmicas de exclusão social. Nestes casos, um aumento do preço dos bens e /ou serviços prestados pelas organizações da economia social, poria em causa a sua missão, levando a que bastantes clientes desistissem dos seus serviços, bens e/ou projetos por falta de poder de compra.

Tabela 3 - Variação do preço dos bens e/ou prestação de serviços de 2010 para 2012

	nº	%
Aumentou	25	14,2
Manteve	109	61,9
Diminuiu	42	23,9
Total	176	100,0

No que concerne a estrutura de financiamento das organizações inquiridas, e como demonstra o Gráfico 7, abaixo, a mesma é bastante desequilibrada, sendo que aproximadamente 63% do financiamento destas organizações provem de fontes externas à organização, como apoios públicos, fundos europeus e outros com origem na filantropia de privados. Apenas 37% do total de financiamento corresponde a fundos gerados internamente.

Numa pequena comparação com estudo apresentado pela Universidade Católica em conjunto com a Johns Hopkins University em 2005, verifica-se que os dados em análise apontam para uma dependência de financiamento externo superior, já que aquele estudo aponta para 52% do financiamento externo, dos quais 40% têm origem na filantropia²⁰ (12%) e Governo²¹, sendo que os restantes 48% são gerados internamente²² (ver gráfico 8 abaixo). Esta diferença de 11% na proporção de dependência de fontes externas, resultante da comparação entre o inquérito desta dissertação e o estudo efetuado pela Universidade Católica em conjunto com a Johns Hopkins University, podem remeter não apenas para os diferentes momentos de realização dos inquéritos (respetivamente, 2012 e 2005), mas principalmente para o facto de o estudo de 2005 não incluir nas fontes de financiamento externas os fundos internacionais. (Franco et al., 2005)

No que concerne às combinações possíveis das fontes de financiamento das organizações inquiridas através da tabela 3 abaixo, verificamos que estas são diversificadas, destacando-se a baixa percentagem de organizações que são totalmente autónomas (5.7%), ou cuja principal fonte de financiamento parte da combinação entre

²⁰ **Filantropia:** incluem doações individuais, doações de fundações e doações empresariais. (Franco et al., 2005)

²¹ **Governo:** inclui subsídios, contratos, reembolsos por serviços prestados a terceiras partes elegíveis (como vouchers escolares ou seguros de cuidados públicos de saúde) e pagamentos de sistemas de segurança social. (Franco et al., 2005)

²² **Receitas Próprias:** incluem pagamentos de privados por bens e serviços, quotizações e rendimento de investimento (Franco et al., 2005)

própria e proveniente do Estado (5.7%), própria, Estado e donativos representam o financiamento de 6.8% das organizações inquiridas. (vide anexo XXIV).

No que se refere aos fundos provenientes exclusivamente de fontes externas, destacam-se os fundos públicos, com 5.7%, o Fundo Social Europeu, com 3.4%, das organizações, e o facto de 6.8% das organizações inquiridas ser financiada pela combinação de ambas. Resulta desta circunstância que sensivelmente 16% das organizações conta, na sua estrutura de financiamento, com fundo públicos, com o Fundo Social Europeu ou com uma a combinação de ambos.

Dos 63% dos inquiridos cuja principal fonte de financiamento é externa, sensivelmente 16% são financiados pela combinação entre o Fundo Social Europeu, com 3,4% dos inquiridos, Estado, com 5,7% dos inquiridos ou a combinação de ambos, com 6,8% do total da amostra. A estas proveniências podemos juntar os donativos, quotas e a filantropia de privados, elevando para sensivelmente 35% das organizações inquiridas as que são financiadas exclusivamente por fontes externas, sendo estas as mais sensíveis à crise atual e aos impactos do financiamento. Em relação aos financiamentos do Estado, perspetivam-se, segundo o Memorando de Entendimento “troika”, cortes no Orçamento de Estado para 2012 e agravamentos para 2013. Segundo Wheelen e Hunger (2004) serão as organizações da ES que poderão ver a sua missão influenciada/moldada de acordo com os desejos dos financiadores. Estas organizações terão que encontrar soluções para inverter a sua balança de financiamento. (Banco de Portugal, 2011; Ministério das finanças, 2011, Memorandum of Understanding, 2011)

Tabela 3 – Fontes de financiamento e combinações possíveis.

	nº	%
Fundo Social Europeu	6	3,4
Próprio	10	5,7
Público	10	5,7
Público e Fundo Social Europeu	12	6,8
Próprio, Público, Fundo Social Europeu e Donativos	9	5,1
Próprio, Público e Fundo Social Europeu	11	6,3
Próprio, Público e donativos	12	6,8
Próprio e Público	10	5,7
Próprio e Quotas	6	3,4

Gráfico 7: Fontes dos fundos das organizações da Economia Social

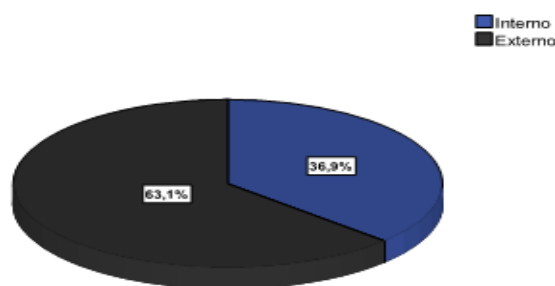
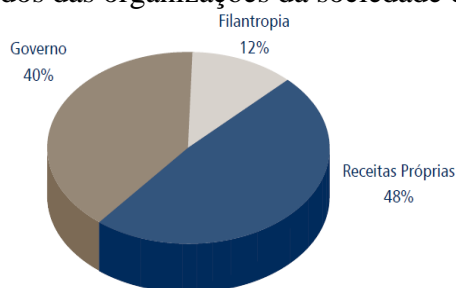


Gráfico 8- Fontes dos fundos das organizações da sociedade civil em Portugal.



Fonte: Projeto Comparativo do Sector Não Lucrativo da Johns Hopkins

4. Importância da Economia Social, os seus projetos e o impacto da crise na ótica das organizações

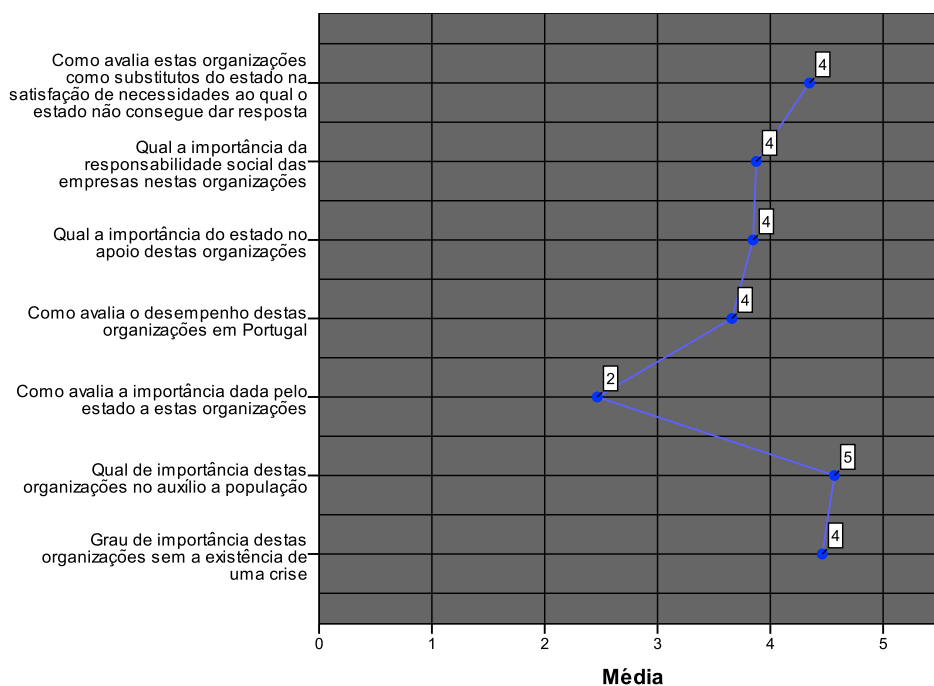
Depois de uma caracterização da composição da Economia Social, na qual se observou que o financiamento e as fontes de financiamento foram atingidas pela crise é necessário verificar a importância da economia social na ótica das organizações. Esta análise será efetuada de acordo com o gráfico 9 abaixo (vide tabelas XXV, XXVII, XXVII, XXIX, XXX).

A importância da Economia Social em contexto de crise é inquestionável, levantando-se a questão relativamente à sua importância sem a existência da mesma. 92% das organizações considera que a ES é importante numa economia saudável visto a existência de desigualdades sociais não se dissipar com o final da crise. Relativamente à importância dada pelo Estado a estas organizações, sensivelmente 49% das organizações inquiridas considera ser a mesma fraca, embora, por outro lado, considerem como elevada a importância do apoio do Estado para estas organizações.

No que concerne à avaliação de desempenho destas organizações, 41% considera o mesmo satisfatório e 43% consideram-no elevado; o que se reflete na avaliação que os inquiridos fazem do seu papel como substitutos do Estado na satisfação de necessidades. De facto, 34% responderam considerar tal elevado e 52% muito elevado,

perfazendo 86% das respostas. No que concerne a importância atribuída à responsabilidade social das empresas nestas organizações, a resposta é elevada (sensivelmente 51% dos inquiridos consideram-na importante) e de muito elevado para 25% dos inquiridos. As respostas destas organizações demonstram a importância do relacionamento com o Estado e com as empresas.

Gráfico 9: A importância da Economia Social na ótica das organizações inquiridas.



Projetos da Economia Social.

Relativamente aos projetos financiados com o objetivo de promover a Economia Social, estes constituem uma forma de as organizações implementarem os seus projetos e de financiarem a sua própria estrutura, representando para as populações uma forma de acesso a bens e serviços. Verificamos que 37.5% dos inquiridos indicam que a duração dos projetos é de 1 a 2 anos, ao passo que para 36.4% a duração é superior a dois anos, sendo estes os que terão menos sensibilidade aos decréscimos provocados pela crise pois já têm os valores protocolados. Quanto à duração dos projetos face às necessidades dos utentes, a mesma é satisfatória para 38.6% inquiridos e elevada segundo 32% das organizações. Face à questão da importância dos projetos financiados para os utentes, 93.8% dos inquiridos pensa ser tal importância considerada entre elevada a muito elevada. Relativamente à importância dos projetos financiados para a organização é muito elevado para 52.3% dos inquiridos ao qual se alocamos os 36,9% da resposta elevada dá-nos uma percentagem de 89.2% dos inquiridos considera importante os projetos na sua estrutura organizativa, a elevada importância dos projetos financiados

pelas organizações têm como principal causa a forte dependência de 65% das organizações face ao financiamento sendo elevado para 42% e de muito elevado para 24% dos inquiridos.

O Orçamento para projetos destas organizações é satisfatório para sensivelmente 40% dos inquiridos.

Os financiamentos externos que envolvem verbas elevadas são por norma pagos em data posterior aquela em que as organizações efetuam os gastos. A necessidade de pedir o reembolso das verbas em questão e o tempo de espera que tal reembolso envolve obriga as organizações a terem uma boa capacidade de tesouraria. 34.1% dos inquiridos considera que a sua capacidade de tesouraria é satisfatória, sendo que 28.4% declaram ter uma fraca capacidade de tesouraria. Existem, igualmente, algumas organizações que, pelo contrário, consideram ter uma elevada capacidade de tesouraria estando esta ligada à sua boa capacidade para planear antecipadamente os seus projetos (44.3% dos casos). 33.5 das organizações inquiridas consideram satisfatória a sua planificação atempada. (vide anexo XXXI, XXXII, XXXIII, XXXIV, XXXV, XXXVI, XXXVII) (Cohen, E., FRANCO, R. 1998; QREN, 2011)

Face à importância da Economia Social, e dada a composição dos seus projetos, é necessário avaliar, a partir dos dados das organizações, qual o real impacto da crise atual na sua estrutura e nos seus projetos sociais. Para verificarmos se houve ou não impacto da crise vamos testar duas hipóteses.

H1 - A crise atual afetou as organizações da Economia Social e os financiamentos a projetos organizacionais.

H2 - A crise atual não afetou os financiamentos dos projetos da ES.

Através da análise do gráfico 10, verificamos que o impacto da crise atual na estrutura financeira das organizações foi bastante acentuado. O gráfico 11 abaixo representado mostra que o impacto foi de elevado para 55% das organizações e muito elevada para 29.5%, perfazendo sensivelmente 85% dos casos. Originando assim um aumento das necessidades de financiamento em aproximadamente 80% das organizações sendo esta de elevada para 31,8% e satisfatória para 29,5% das organizações. A crise atingiu o financiamento das organizações, sendo que 63% da amostra declara ter sofrido um impacto elevado, 10% um impacto muito elevado e 20% um impacto tolerável.

Verificamos, assim, que o financiamento de 93% das organizações foi atingido pela crise atual.

Constata-se, assim, uma diminuição direta dos financiamentos em sensivelmente 88% da amostra, sendo o impacto considerado elevado em 81,3% dos casos e muito elevado em 14% dos casos, provocando a diminuição do capital disponível para projetos (como verificado no ponto respeitante aos projetos). Em sentido inverso, o impacto da crise na diminuição da procura dos serviços e/ou bens foi fraco para 63,1% das organizações, visto os serviços e/ou bens se destinarem a um público particular (vide anexo XLI, XLII, XLIV e XLV).

Os dados analisados apontam, assim, para a validade da H1: **“A crise atual afetou as organizações da Economia Social e os seus projetos organizacionais”**, infirmando a H2: **“A crise atual não afetou os financiamentos dos projetos da ES”**

Gráfico 10 - Impacto da crise atual na estrutura organizativa e nos projetos

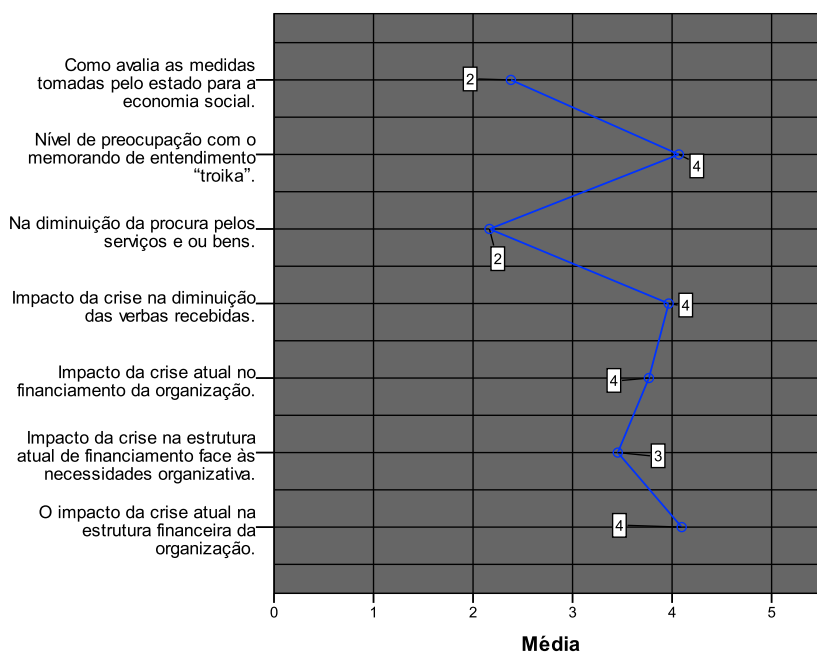
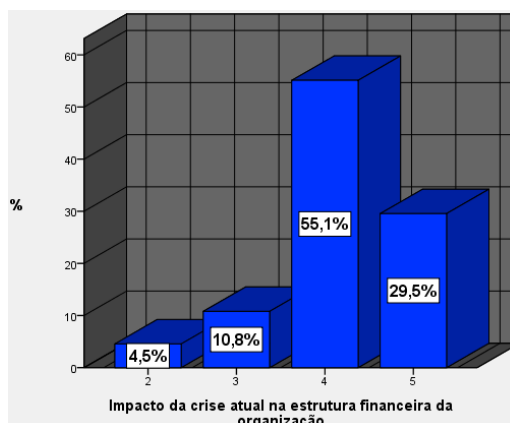


Gráfico 11 - Impacto da crise na estrutura financeira da organização



A importância da ES é inquestionável, como visto anteriormente, podendo-se afirmar que a crise atual é impulsionadora da ES. De facto, sensivelmente 85% das organizações reforçam esta teoria, das quais 43,8% responde ser o impulso da crise na ES elevado e 15,9% muito elevado. Por outro lado, dado o aumento da procura, correspondente ao agravamento da situação social, mais de 90% das organizações consideram que a sua importância crescerá, sendo que 35,2% da amostra considera que será elevado e 39,2% de muito elevado o grau de notoriedade originado pela crise (através da análise do gráfico 12 e 13 abaixo)

Gráfico 12 - A crise atual pode ser considerada como impulsionador da Economia Social

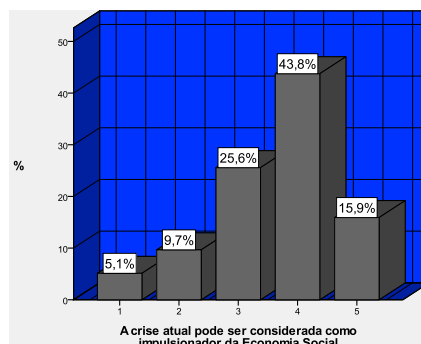
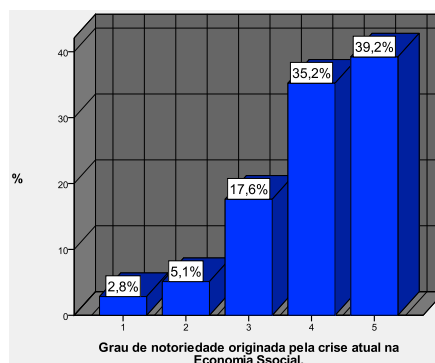


Gráfico 13 - Grau de notoriedade originada pela crise atual na Economia Social.



5. A análise de estatística de verificação das hipóteses

Para averiguar a sustentabilidade da primeira hipótese “A crise atual afetou as organizações da Economia Social e os seus projetos organizacionais” dado a análise descritiva ter sustentado H1, iremos verificar através do teste Matriz de Correlação se existe ou não correlação entre as variáveis. O teste Qui-Quadrado confirmará ou refutará a existência de independência entre duas variáveis e, finalmente, o teste One-Way Anova testará a igualdade de médias de uma variável quantitativa em três ou mais grupos. Nas comparações post-hoc recorreu-se ao teste de Scheffé.

Primeiramente utilizando a matriz de correlação iremos verificar a intensidade e a direção da relação entre duas variáveis quantitativas. Através da análise do sinal de coeficiente de correlação de *Pearson* que assume valores entre 1 e -1, no qual valores próximos de 1 significam uma correlação perfeita positiva; por outro lado valores próximos de 0 indicam que as duas variáveis não dependem linearmente uma da outra; finalmente valores perto de -1 constituem uma correlação negativa perfeita entre duas variáveis ou seja se uma aumenta a outra diminui. Para detetarmos se a relação entre duas variáveis é linear, Bryman e Carmer (2011), aconselham a representação das variáveis num diagrama de dispersão, (ver em anexo XLVI) (Bryman e Carmer, 2011).

Com a elaboração do diagrama de dispersão, verificamos uma relação linear entre “O impacto da crise na estrutura financeira da organização” e “a importância dos projetos financiados para a vossa organização”, “Dimensão do orçamento da vossa organização para projetos”, “Grau de dependência da organização face aos financiamentos”, “Estrutura de financiamento face às necessidades organizativas”, “Impacto da crise no Financiamento”, “Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas”.

Visto existir uma relação linear entre as variáveis apresentadas anteriormente, cabe verificar a dimensão da correlação entre as variáveis, através da análise da tabela 4 (adaptada do anexo XLVIII). Os valores apresentados referem-se a uma correlação de *Pearson*. Aferimos, numa primeira análise, a existência de uma correlação perfeita positiva, sendo que a variável “O impacto da crise na estrutura financeira da organização” é a que apresenta correlações mais significativas com as restantes variáveis, designadamente de 0,409 com ” Impacto da crise na estrutura atual do financiamento face à necessidade organizativa”, de 0,456 no “Impacto da crise no financiamento” e de 0,361 com “Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas”. Esta análise aponta para que um aumento do impacto da crise na estrutura financeira

originará por seu turno um aumento das necessidades organizativas e diminuição das verbas recebidas. Existem outras variáveis que apresentam um nível de correlação significativo, designadamente “Qual a importância dos projetos financiados para a organização” e “Grau de dependência da organização face aos financiamentos” com uma correlação positiva de 0,457, ou seja quanto maior a dependência dos financiamentos maior será a importância dos projetos financiados. Finalmente as variáveis que apresentam maior correlação são “Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas” com “Impacto da crise no financiamento”, quanto maior o impacto da crise no financiamento menores serão os financiamentos auferidos. As correlações apresentadas anteriormente são aquelas que apresentavam maior significância as restantes variáveis apresentavam fraca correlações.

Tabela 4 - Correlação entre variáveis referentes à crise e projetos

	4.1.Qual a importância dos projetos financiados para a vossa organização	4.6.Dimensão do orçamento da vossa organização para os projetos.	4.8Grau de dependência da organização face aos financiamentos	5.1.Impacto da Crise na estrutura financeira da organização	5.2. Impacto da crise na estrutura atual do financiamento face à necessidade organizativa	5.3.Impacto da crise no financiamento	5.4.Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas
4.1.Qual a importância dos projetos financiados para a vossa organização.	1	,110	,457	,251	,195	,175	,188
4.6.Dimensão do orçamento da vossa organização para os projetos.	0.110	1	,029	,129	,317	-,031	-,011
4.8Grau de dependência da organização face aos financiamentos	0.457	,029	1	,196	,162	,217	,258
5.1.Impacto da Crise na estrutura financeira da organização	0.251	,129	,196	1	,409	,456	,361
5.2. Impacto da crise na estrutura atual do financiamento face à necessidade organizativa	0.195	,317	,162	,409	1	,100	,052
5.3.Impacto da crise no financiamento	0.175	-,031	,217	,456	,100	1	,598
5.4.Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas	0.188	-,011	,258	,361	,052	,598	1

*Os valores apresentados na tabela são referentes *Pearson Correlation*

Para procedermos ao teste das Hipóteses, H1 (A crise atual afetou as organizações da Economia Social e os seus financiamentos a projetos organizacionais), foram escolhidas as questões nº 5.3 e a nº 4.6 que pretendem verificar se o impacto da crise no financiamento está relacionado com variação na dimensão do orçamento disponível, e através das questões 5.1 e a nº 4.8, que procuram relacionar a dependência das organizações face aos financiamentos e impacto da crise na estrutura financeira da organização.

Através do teste de Qui-quadrado vamos testar se existe relação de dependência e homogeneidade entre as variáveis apresentadas anteriormente para um nível de significância de 5%. Usando a regra da condição do teste de independência do Qui-Quadrado, falhamos a primeira condição “não mais de 20% das classes têm frequência esperada inferior a 5 observações”. Neste caso existem para as questões nº 5.1 e nº 4.8, 10 classes que têm frequência esperada menor 5 e nas questões nº 5.3 e nº 4.6, 14 classes que têm frequência esperada menor 5. Não poderemos efetuar o teste por falhar uma condição. (Vide abaixo tabela 5 e 6) (Reis, 2001)

Tabela 5 - Teste Qui-Quadrado para questões 5.1 e 4.8

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	20,733 ^a	12	,054
Likelihood Ratio	17,557	12	,130
Linear-by-Linear Association	6,710	1	,010
N of Valid Cases	176		

a. 10 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,44.

Tabela 6 - Teste Qui-Quadrado para questões 5.3 e 4.6

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	69,152 ^a	16	,000
Likelihood Ratio	34,800	16	,004
Linear-by-Linear Association	,166	1	,683
N of Valid Cases	176		

a. 14 cells (56,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,02.

Verificado o incumprimento de um requisito do teste Qui-Quadrado, iremos utilizar o teste paramétrico One-Way ANOVA. Iremos verificar se existiu variação na quantia recebida de financiamentos devido à crise, utilizando as questões 7.1 para o

financiamento e as questões nº 5.1, 5.2, 5.3 e 5.4 para o impacto da crise na estrutura organizativa. (Vide anexo XLIX)

- Tomaremos por referência um intervalo de confiança de 95% para a dimensão do impacto da crise, face à variação da quantia recebida para projetos de 2010 a 2012. Tomaremos como base as seguintes hipóteses, para as 4 questões: H0: O impacto da crise na estrutura financeira da organização é, em média idêntico nos três grupos de variação do financiamento.

- Ha: O impacto da crise na estrutura financeira da organização é, em média, diferente em pelo menos um dos grupos.

O impacto da crise na estrutura da organização é composto por 4 questões; Q5.1 - O impacto da crise na estrutura financeira da organização; Q5.2 – Estrutura atual do financiamento face às necessidades organizativas; Q5.3 – O impacto da crise no financiamento; Q5.4 – O impacto da crise na diminuição das verbas recebidas. Estas foram testadas individualmente através do teste One-Way Anova, estas assumiram em toda a análise a designação referida anteriormente.

Sendo que H0: $\mu_1 = \mu_2 = \mu_3$ ou H0 : $\mu_i \neq \mu_j, i \neq j$

No que concerne a análise dos pressupostos, e face à existência de três grandes amostras, não é necessário o teste à normalidade²³ da distribuição da quantia de financiamento recebida nos três grupos (respetivamente, se aumentou, diminui ou manteve). No que se refere ao pressuposto da homogeneidade de variâncias, através do *Teste de Levene* representado na tabela 60, verifica-se que para as 4 questões é maior que Sig. $\alpha=0.05$, sendo que para Q5.1 Sig.= 0.158; Q5.2 Sig.=0.157; Q5.3 Sig. =0.108; Q5.4 Sig. =0.849, ou seja verifica-se o pressuposto da igualdade de variância, ou seja, H0 = $\delta_1^2 = \delta_2^2 = \delta_3^2$. (ver tabela 7)

²³ Recorde-se segundo Murteira (1990: p. 349) “violação deste pressuposto não têm consequências sérias se os grupos ou amostras tiverem dimensões razoáveis”.

Tabela 7 - Teste One-Way ANOVA, para a igualdade de variâncias, nas questões nº 7.1, 5.1, 5.2, 5.3 e 5.4

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
5.1. O impacto da crise atual na estrutura financeira da organização.	1,867	2	173	,158
5.2. Estrutura atual de financiamento face às necessidades organizativa.	1,872	2	173	,157
5.3. Impacto da crise atual no financiamento da organização.	2,254	2	173	,108
5.4. Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas.	,164	2	173	,849

A análise da tabela 8 para a igualdade de médias, abaixo apresentada, verificamos que $H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3$ para as 4 questões, dado o valor de $\text{Sig.} > 0.05$ respetivamente de $Q5.1 = 0.997$; $Q5.2 = 0.087$; $Q5.3 = 0.056$; $Q5.4 = 0.326$. Ou seja, as amostras provêm de populações com médias iguais, em todos os grupos de acordo com a variação da quantia recebida de financiamentos.

Tabela 8 - Teste One-Way ANOVA, para a igualdade das médias, nas questões nº 7.1, 5.1, 5.2, 5.3 e 5.4

		ANOVA				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
5.1. O impacto da crise atual na estrutura financeira da organização.	Between Groups	,003	2	,002	,003	,997
	Within Groups	101,355	173	,586		
	Total	101,358	175			
5.2. Estrutura atual de financiamento face às necessidades organizativa.	Between Groups	5,439	2	2,719	2,473	,087
	Within Groups	190,198	173	1,099		
	Total	195,636	175			
5.3. Impacto da crise atual no financiamento da organização.	Between Groups	2,992	2	1,496	2,925	,056
	Within Groups	88,457	173	,511		
	Total	91,449	175			
5.4. Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas.	Between Groups	,461	2	,231	1,130	,326
	Within Groups	35,334	173	,204		
	Total	35,795	175			

Finalmente, através do teste de comparações múltiplas de Scheffe, iremos aferir a igualdade de médias entre os grupos “Aumentou”, “Manteve” ou “Diminuiu”, referente a quantia recebida de financiamentos. Com as $H_0: \mu_i = \mu_j$ ou $H_1: \mu_i \neq \mu_j$.

Através da análise da tabela 9 abaixo representada verifica-se para todas as questões $Q5.1, Q5.2, Q5.3, Q5.4$ $\text{Sig.} > 0.05$ entre todos os grupos. O facto de existir igualdade de

médias em todas as combinações possíveis nos grupos (aumentou, manteve e diminuiu) leva-nos a aceitar H0. (vide anexo L).

Verifica-se também, através das tabelas de Scheffe, que somente se forma um subconjunto, através dos 3 grupos iniciais, facto que se deve à não existência de diferenças significativa nas quatro questões dependentes testadas (ver anexos LI, LII, LIII e LVI).

Tabela 9 - Teste One-Way ANOVA, igualde de médias entre grupos nas questões nº 7.1, 5.1, 5.2, 5.3 e 5.4

Dependent Variable			Statistics
			Sig.
5.1. O impacto da crise atual na estrutura financeira da organização.	Aumentou	Manteve	1,000
		Diminuiu	,998
	Manteve	Aumentou	1,000
		Diminuiu	,998
	Diminuiu	Aumentou	,998
		Manteve	,998
5.2. Estrutura atual de financiamento face às necessidades organizativa.	Aumentou	Manteve	,859
		Diminuiu	,652
	Manteve	Aumentou	,859
		Diminuiu	,089
	Diminuiu	Aumentou	,652
		Manteve	,089
5.3. Impacto da crise atual no financiamento da organização.	Aumentou	Manteve	,995
		Diminuiu	,283
	Manteve	Aumentou	,995
		Diminuiu	,085
	Diminuiu	Aumentou	,283
		Manteve	,085
5.4. Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas.	Aumentou	Manteve	,696
		Diminuiu	,993
	Manteve	Aumentou	,696
		Diminuiu	,349
	Diminuiu	Aumentou	,993
		Manteve	,349

A aplicação do teste paramétrico para a comparação de médias, da questão nº 7.1 e das questões dependentes nº 5.1, 5.2, 5.3 e 5.4, por sua vez, revela um resultado significativo, para um nível de significância de 5%, aceitando-se a **Hipótese um na qual a crise atual afetou as organizações da Economia Social e os financiamentos a projetos.**

A confirmação das hipóteses colocadas nesta investigação permite verificar que os projetos da economia social foram afetados pela crise atual, no que concerne na diminuição dos financiamentos disponíveis.

6. Discussão dos resultados

A partir da análise realizada, é possível tecer algumas considerações relativamente aos resultados obtidos.

Entre as organizações da Economia Social, e no que se refere à sua forma jurídica, as associações e IPSS são as que têm maior representatividade, 42% e 21,6% respetivamente. Relativamente à terminologia por estas adotadas, constatamos uma forte aceitação do termo ‘Economia Social’, consagrado na UE desde 1989. Sensivelmente 44% das organizações demonstram um claro avanço na uniformização da terminologia.

No que concerne à distribuição das organizações pelos diversos distritos de Portugal continental e ilhas, verifica-se uma grande concentração de organizações no distrito de Lisboa (com 27,8%). Verificando um desequilíbrio na distribuição de fundos pelas NUTS, segundo os critérios do QREN, na qual Lisboa beneficia de menor financiamento canalizado no que respeita à rubrica social do programa POPH, podendo questionar-se a coerência dos critérios das verbas atribuídas por NUTS face à representatividade das organizações (QREN, 2011).

Relativamente a este universo organizacional, aferimos o desequilíbrio quanto à composição do seu financiamento, uma vez que sensivelmente 63% das organizações inquiridas apresenta uma estrutura de financiamento composta principalmente por fontes externas, sendo que 35% das mesmas são exclusivamente financiadas por fontes externas. Este facto pode tornar estas organizações bastante sensíveis às variações de mercado e às diminuições de financiamento (Franco et al., 2005).

Verificámos que, face à crise atual, a diminuição no número de projetos desenvolvidos de 2010 a 2012, ocorrida em 46.6% das organizações, é acompanhada no mesmo período pela diminuição da quantia recebida por projeto em aproximadamente 45% da amostra.

Quanto à questão da importância dos projetos financiados para os utentes, 93.8% dos inquiridos pensa ser tal importância considerada entre elevada a muito elevada. Relativamente à importância dos projetos financiados para a organização é muito elevado para 52.3% dos inquiridos ao qual se alocamos os 36,9% da resposta elevada dá-nos uma percentagem de 89.2% dos inquiridos considera importante os projetos na sua estrutura organizativa, permitindo a organização executar um projeto e financiar a

sua estrutura. A elevada importância dos projetos financiados pelas organizações têm como principal causa a forte dependência de 65% das organizações face ao financiamento externo. (Franco et al., 2005; CASES, 2011; Nicolau e Simaens, 2008)

O impacto da crise atual na estrutura financeira das organizações foi bastante acentuado, sendo elevado para 55% das organizações e muito elevado para 29.5%. Tal originou um aumento das necessidades de financiamento em aproximadamente 80% das organizações, verificando-se, assim, que o financiamento de 93% das organizações foi atingido pela crise atual (Banco de Portugal, 2011).

No que diz respeito ao impacto da crise atual segundo a fonte de financiamento, este foi sensivelmente o mesmo nas organizações cuja principal fonte de financiamento é externa ou interna, verificando-se uma pequena diferença apenas quanto à gravidade do impacto, que foi menos intenso nas organizações predominantemente financiadas por fontes internas. Estas percentagens demonstram que, indiferentemente da fonte de financiamento, as organizações foram atingidas de forma muito semelhante. No que concerne as fontes internas, tal pode ser explicado, primeiramente, pelo facto de as organizações suportarem mais impostos, encargos com a segurança social, o IVA. Por outro lado, estas organizações matem o preço dos serviços e o número de colaboradores. Quanto às organizações financiadas principalmente por fontes externas, a conjuntura atual levou a uma reestruturação das verbas disponíveis para projetos, dando-se igualmente a diminuição das disponibilidades dos privados filantropos, originando a diminuição deste tipo de financiamento. (Ministério das Finanças, 2011; Banco de Portugal, 2011; Memorandum of Understanding, 2011) (vide anexo LVII)

Conclui-se, pois, que a Economia Social e os seus projetos foram atingidos pela crise atual, mas que mesmo assim desenvolvem um esforço para conseguirem manter a prestação de serviços importantes no contexto de crise atual (Pereira, 2011; Condesso 2011).

A importância da ES é, pois, inquestionável, podendo-se igualmente afirmar que a crise atual é impulsionadora da ES. De facto, sensivelmente 85% das organizações reforçam esta teoria, das quais 43,8% responde ser o impulso da crise na ES elevado e 15,9% muito elevado. Por outro lado, dado o aumento da procura, na sequência do agravamento da situação social, mais de 90% das organizações consideram que a sua importância crescerá, sendo que 35,2% da amostra considera que será elevado e 39,2% de muito elevado o grau de notoriedade originado pela crise.

Verificamos que a ES, mesmo atingida pela crise atual, tende a manter os seus serviços, notando-se por um lado na manutenção da mão-de-obra e pela manutenção do preço dos bens e/ou serviços

Face ao panorama geral a importância da ES será crescente como equilibrador da equidade social, dada a sua importância crescente na contribuição do PIB e como empregador.

Capítulo V – Recomendações e conclusões

Atendendo às necessidades crescentes das organizações da ES, pretende-se no presente capítulo explorar boas práticas de financiamento desenvolvidas em contexto nacional e internacional, e que através do *benchmarking* possam ser transportadas para outras organizações.

Os exemplos de boas práticas que iremos abordar são passíveis de ser replicados, de produzir resultados concretos e mensuráveis e, simultaneamente, traduzem-se em práticas inovadoras que respondam às novas necessidades das organizações.

Tendo como ponto de partida as organizações inquiridas, constatámos que estas recorrem à procura de mais do que um financiamento para o mesmo projeto assim como à injeção de capital proveniente de prestação de serviços e/ou bens vendidos. As principais estratégias implementadas por estas organizações servirão para se financiarem num curto prazo, mas face ao panorama geral é fulcral encontrar soluções inovadoras e que constituam respostas a longo prazo.

A um nível global, seguem-se alguns exemplos de boas práticas desenvolvidas no âmbito do apoio à sustentação do emprego e ao crescimento económico.

Receitas próprias

Como já foi mencionado ao longo desta investigação, com o decréscimo do financiamento externo e a forte corrida aos mesmos, as receitas próprias tornaram-se decisivas, sendo importante investir nas mesmas. Seguidamente apresenta-se algumas iniciativas:

- Tomemos o exemplo de Mutualidades, a sua progressiva independência financeira face as entidades públicas originou, igualmente, um incremento da inovação social, bem como maior flexibilidade quanto à sua ação, providenciando aos seus associados um leque alargado de serviços e produtos, como por exemplo, no âmbito da formação e da criação de competências. Desta forma é possível otimizar recursos, aumentar a complementaridade e, conseqüentemente, a especialização em diferentes valências, obtendo ganhos ao nível da eficiência (União das Mutualidades Portuguesas 2011; Wheelen e Hunger, 2004).

- As parcerias entre entidades com e sem fins lucrativos possibilitam a criação de sinergias para ambas as partes, assentes em iniciativas onde o lucro não seja o derradeiro objetivo, da qual os serviços ou produtos que originem proveitos serão distribuído entre os contraentes, sendo que no caso da ES este será reinvestido na

organização. Tais abordagens permitem potenciar a sustentação financeira das organizações sem fins lucrativos e criar novas fontes de receitas. Como exemplo apresenta-se a parceria entre a *E3 Technologies* e a organização sem fins lucrativos *Bobby Dodd Industries*, no fornecimento de serviços de manutenção/reparação de impressoras e consumíveis reciclados (Franco et al., 2005; E3 Technologies, 2012).

- A parceria entre cooperativas e as restantes organizações da ES, visto pertencerem ao mesmo sector cujo fim não é o lucro, poderia originar um ganho para as ambas as partes. Para as cooperativas pois permitiria aumentar as vendas, para a Economia Social pois iria possibilitar a aquisição de produtos a um preço mais baixo visto o canal restringir-se diretamente do produtor ao consumidor e todo o capital poupado poderia ser reinvestido nas organizações.

Filantropia/Investimento Social

Nas sociedades modernas a filantropia apresenta-se como um “contrato” no qual as entidades contraentes esperam obter benefícios mútuos, na qual a empresa ou o particular esperam impactos na sua imagem institucional ou pessoal, benefícios fiscais ou satisfação pelo impacto social produzido. Desta forma as organizações sem fins lucrativos obtêm uma fonte adicional de financiamento, em género ou monetário, ou ainda em trabalho voluntário (Nicolau e Simaens, 2008).

- A iniciativa de algumas entidades como a Fundação Calouste Gulbenkian, *Skoll Foundation for Social Entrepreneurship* ou *MacArthur Foundation* de atribuírem prémios e financiamentos a empreendedores sociais ou organizações sem fins lucrativos permite, por um lado, a criação de ideias e projetos sociais, por outro, possibilita a atribuição de bolsas por um determinado período para a inovação de organizações e respetivas atividades (Bornstein, 2007).

- O voluntariado para muitas organizações representa a maior percentagem da composição da mão-de-obra, podendo ser comparado a uma forma de financiamento por parte das organizações visto estas não precisarem contratar um colaborador. Em Portugal temos a plataforma da Bolsa de Voluntários que permite tanto à organização como aos voluntários escolher a organização certa para trabalhar. Esta ação poderia ser desenvolvida através da criação de um Banco de Tempo, na qual o trabalho do voluntariado seria contabilizado e guardado numa conta e caso precisasse de um serviço cuja organização efetuasse este seria descontado da respetiva conta permitindo um

ganho mútuo, à organização e ao voluntário, traduzindo-se numa troca de serviços (Bolsa de Voluntários, 2012).

- O *rating* Social pode contribuir para a melhoria das condições de financiamento das entidades analisadas e para uma aplicação mais racional dos recursos dos mecenas e filantropos. Estas entidades para além de aconselharem os seus “clientes” mecenas e filantropos de como podem aumentar a eficácia dos seus investimentos sociais monitorizam o desempenho dos destinatários desses investimentos, permitindo que os investidores optem pelas organizações com maior impacto na sociedade. Em Portugal encontramos a bolsa de valores sociais (GuideStar, 2012).

Sinteticamente, as ações que apresentámos constituem boas práticas desenvolvidas em contexto nacional e internacional e que constituem contributos às organizações da ES no que respeita a hipóteses de superação de dificuldades de financiamento.

Conclusão

Face o atual desenvolvimento da sociedade e cenário de crise a economia social adquire uma importância decisiva no que respeita à promoção da justiça e equidade social.

A economia social cria, e ajuda a criar, estruturas para a promoção do desenvolvimento económico e social, emergindo como equilibradora na resolução dos problemas e necessidades sociais, acrescidas pelo atual cenário de crise aliada à incapacidade do Estado e desinteresse do mercado em geral na problemática descrita acentuam a relevância da ES no combate às desigualdades e problemas sociais.

Neste enquadramento a ES deverá inovar no sentido de encontrar estratégias que permitam fazer face às necessidades crescentes do seu público-alvo, sendo essencial uma adequada gestão dos recursos.

O investimento e a promoção da economia social podem ser uma solução na diminuição do impacto da crise na sociedade com um custo inferior do que se este fosse implementado pelo estado. Neste sentido o estado deveria deslocalizar mais fundos para a ES face a sua intervenção não só como prestadora de serviços, mas também como promotora de emprego e, conseqüentemente, do desenvolvimento local, que por outro lado permite a fixação de população local e o seu rejuvenescimento (CNES, 2011).

No que respeita às principais fragilidades da ES em Portugal identificámos a forte dependência de fundos públicos, projetos europeus e filantropia, carência e falta de profissionalização e formação dos cargos de direção, bem como frágil envolvimento da sociedade civil. Este último tem vindo a sofrer um crescente desenvolvimento através

do aumento da prática de voluntariado e medidas de entreaajuda. Para fazer face às dificuldades identificadas é necessário promover a modernização e qualificação das organizações para que consigam assegurar a inovação, qualidade, acessibilidade dos produtos e/ou serviços, garantindo assim uma eficácia no que diz respeito a respostas concertadas com as necessidades do seu público-alvo.

Em contrapartida à crescente necessidade de intervenção das organizações da Economia Social, estas vêem-se confrontadas com menos apoios financeiros, tanto por parte do Estado, em resultado das medidas de austeridade, mas também pela diminuição da filantropia de empresas privadas. Este facto conduz as organizações a precisarem de realizar esforços acrescidos de forma a manterem o cumprimento da sua missão.

A economia social tem potencial para fazer face às dificuldades, estando dotada de ferramentas que permitem encontrar respostas realistas e realizáveis face aos desafios da crise do sistema económico e financeiro, bem como de consciência e de valores (Domingos, 2012).

Algumas hipóteses de superação das dificuldades com que a ES se depara atualmente passam por um planeamento rigoroso dos projetos e das atividades; elaboração de cenários que minimizem a imprevisibilidade e irregularidade das verbas; a otimização dos fundos próprios alocando-os consoante as necessidades, ou seja, deslocalizando os excedentes para as áreas mais necessitadas na organização; a diminuição do tempo de submissão do projetos e das despesas protocoladas; a capacidade de implementar e rentabilizar os excedentes de tesouraria; a aposta na formação dos recursos humanos ou o investimento na gestão de relações para atrair e manter os seus financiadores. Estes fatores, entre outros, poderão constituir uma vantagem competitiva, fator de sucesso e de diferenciação.

Conclusivamente, esperamos com a presente investigação ter contribuído para a ampliação do conhecimento científico sobre os projetos da economia social no contexto da crise atual, bem como para identificação de hipóteses de superação das dificuldades com que as organizações se deparam diariamente. Simultaneamente, esperamos ter despertado inquietações sobre a temática pois como confirmámos com a presente investigação, a ES detém um papel fulcral em respostas que façam face às crescentes dificuldades e desigualdades sociais.

Capítulo VI – Referências bibliográficas

Afonso, A., R. Sousa, (2011), The Macroeconomic Effects of Fiscal Policy in: a Bayesian SVAR Analysis, *Portuguese Economic Journal*, 10 (1), 61-82.

Ahearn, R. J., J. K. Jackson, R. E. M. Derek, M. Nelson (2012), Analyst in International Trade and Finance, *The Future of the Eurozone and U.S. Interests*.

Almeida, V. (2005), A Lógica Socioeconómica do Terceiro Sector, *Interacções*, 8, 55-81.

Almeida, V. (2010), *Governança, Instituições e Terceiro Sector As Instituições De Solidariedade Social*, Dissertação de Doutoramento na área científica de Economia, Universidade de Coimbra.

Amaro, R. R. (1992). *Iniciativas de Desenvolvimento Local Caracterização de alguns exemplos*. Lisboa: ISCTE/IEFP.

Amaro, R. R. (2000), O conceito de desenvolvimento local no quadro da revisão do conceito de desenvolvimento. In *Desenvolver (Des)Envolvendo – Reflexões e pistas para o desenvolvimento local*. Messejana: Esdime – Agência para o Desenvolvimento do Alentejo Sudoeste, 155-169.

Amaro, R. R. e F. Madelino (2004). “*Economia Solidária – Contributos para um Conceito*”, Projecto Cores, Interreg IIIB.

Anheier, H., M. Sybille (2003), International and European Perspective on the Non-profit Sector: Data, Theory and Statistics, in OECD, *The Nonprofit Sector in a Changing Economy*. Bruxelas: OECD, 269-291.

Antunes, S. (2011), Presidência da República confirma em comunicado que Sócrates apresentou demissão do governo, *Jornal de Negócios*, 23 Março.

Arnsperger, C., Y. Varoufakis (2006), What is Neoclassical Economics, *Post-Autistic Economics Review*, 38, 2-12.

Autoridade tributária e aduaneira, Estatuto dos Benefícios Fiscais, *Republicado D. L. nº 108/2008*, de 26 de Junho, última atualização: Lei n.º 20/2012, de 14 de Maio 2012.

Bacchiega, A. e C. Borzaga, (2003), The Economics of the Third Sector: Toward a More Comprehensive Approach, in Helmut Anheier e Avner Ben-Ner (eds.), *The Study of the Nonprofit Enterprise*, Nova Iorque: Kluwer Academic/Plenum Publishers, 27-48.

- Bacelar, S.M. (1999), *Amostragem nas Ciências Sociais – Relatório de aula Teórico-prática*. Porto, Portugal: Faculdade de Economia, Universidade do Porto.
- Banco de Portugal (2011), *A Economia Portuguesa em 2011*, Boletim Económico, Outono
- Banco de Portugal (2011), *Indicadores de Conjuntura*, Dezembro.
- Banco de Portugal (2011), *Indicadores de Conjuntura*, Novembro
- Banco de Portugal (2011), *Riscos macroeconómicos e financeiros*, Relatório de Estabilidade, Novembro
- Banco de Portugal Eletrónico (2012), Boletim Económico, Verão V.18 nº2
- Barea, J. e Monzón, J. L. (1992), *Libro blanco de economia social en Espanha*, Madrid, Ministério de Trabajo y Seguridad Social
- Barman, E. (2008), With Strings Attached: Nonprofits, Adoption of Donor Choice. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 31(1):39-56.
- Barros, C. P. e J.C. G. Santos (1998), *O mutualismo Português solidariedade e progresso social*, Vulgata,
- Blackburn, R. (2008), The subprime crisis, *New Left Review*, London, n. 50, p. 63-106, mar./apr.
- Bornstein, David (2007), *Como Mudar o Mundo, Os Empreendedores Sociais e o poder de Novas Ideias*, estrelapolar.
- Bouchard, M. J. (2009), The Worth of the Social Economy, *Social Economy & Public Economy*. Vol. 2, CIRIEC.
- Braga, C., A. Primo, V. A. Gallina (2011), Sovereign debt and the financial crisis: will this time be different?, Washington: *World Bank*. 200p.
- Bruder, B., P. Hereil, T. Roncall (2011), *Managing Sovereign Credit Risk in Bond Portfolios*, Research & Development Lyxor Asset Management.
- Bryman, A. e D. Cramer, (2011). *Quantitative data analysis with IBM SPSS Statistics 17, 18 and 19: A guide for social scientists*. Hove: Psychology Press. 377 pp. ISBN: 978-0-415-57919-3 (pb) 978-0-415-57918-6 (hb).

- Bussell, H. and Forbes, D. (2002) '*Understanding the volunteer market: The what, where, who and why of volunteering*', *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 7 (3), pp.244-257.
- Caeiro, J. (2008), *Economia social: conceitos, Fundamentos e tipologia*, *Katál Florianópolis*, V. 11 n. 1p. 61-72 jan./jun.
- Caminal, R. O. (2011); *The EU Architecture to Sovereign Deb Crisis*, *Journal Financial Market Trends*, OECD, volume 2011
- Campbell, J. A., S. Giglio e P. Pathak, (2011), *Forced Sales and House Prices*, *American Economic Review*, Vol. 101, pp. 2108–2131.
- Canotilho G. J. J. e V. Moreira (2005), *Constituição da República Portuguesa, Lei do Tribunal Constitucional*, Coimbra Editora.
- Caracterização e Potencialidades*. Lisboa: Instituto António Sérgio de Sector Cooperativo (INSCOOP).
- Carvalho G. e J.L. Laville (2004), *Economia solidária uma abordagem internacional*, UFRGS.
- Carvalho, J.M.S. (2005), *Organizações não lucrativas – Aprendizagem Organizacional, Orientação de Mercado, Planeamento Estratégico e Desempenho*, Lisboa: Sílabo.
- Chau, V. S., H. Thomas, S. Clegg e A. S. M. Leung (2012), *Managing Performance in Global Crisis*, *British Journal of Management Special Issue*, Volume 23.
- Chaves, R. e J.L. Monzón (2006), *A Economia Social na União Europeia*, CIRIEC.
- Cintra, M. A. M. e R. F. Cagnin (2007), *Evolução da estrutura e da dinâmica das finanças norte-americanas*. *Econômica*, Rio de Janeiro, v. 9, n. 1, p. 89-131.
- Clohesy, W.W. (2003), *Fund-Raising and the Articulation of Common Goods*, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 32, no. 1, 128-140.
- Clohesy, W.W. (2003), *Fund-Raising and the Articulation of Common Goods*, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 32, no. 1, 128-140.
- Cnaan, R. A. e T. CASCIO (1998), *Performance and commitment: issues in management of volunteers in human service organizations*, *Journal of Social Service Research*, vol. 24, n.º 3/4, pp. 1-37.
- Cohen, E., FRANCO, R. (1998). *Avaliação de projetos sociais*. 2. ed. Petrópolis, Vozes.

Comissão do Emprego e dos Assuntos Sociais (2009), Relatório sobre a economia social (2008/2250(INI), *Parlamento Europeu (2004 a 2009)*, Documento de sessão A6-0015/2009.

Condesso, F. R. (2011), *Portugal em Crise: Pela Reforma Global do Sistema Político e das Políticas Públicas*, Livros do Brasil.

Coutinho, M. (2003) – Economia Social em Portugal, A emergência do Terceiro Sector na Política Social. Lisboa: *Centro Português de Investigação em História e Trabalho Social (CPIHTS) e Associação dos Profissionais de Serviço Social (APSS)*.

Croson, R., F. Handy e J. Shang (2009), Keeping Up with the Joneses: The Relationship of Perceived Descriptive Social Norms, Social Information, and Charitable Giving, *Nonprofit Management and Leadership*, vol. 19, no. 4, 467-489.

Davis, J. B. e W. A. Dolfsma, (2008), Social Economics: An Introduction and a View of the Field. In *The Elgar Companion to Social Economics*, Edited by: Davis, J. B. and Dolfsma, W. A. 1–7. Cheltenham: Edward Elgar.

Decreto-Lei n.º 119/83 de 25/2.

Decreto-Lei n.º 72/90 de 3/3, Portaria n.º 135/2007 de 26/1.

Dent H. (2009), *A Próxima Grande Depressão: Como Prosperar em Tempos de Turbulência*, campus.

Department of Enterprise (2011), Trade and Investment; *Social Economy Enterprise Strategy 2010-11 Annual Report NI Government's Annual Report 2010-11*; Social Economy Strategy Operating Plans.

Diário da República, 1.ª série — N.º 172 — 7 de Setembro de 2011

Diário da República, 1.ª série — N.º 250 — 30 de Dezembro de 2011.

Dicionário Universal da Língua portuguesa (2006), porto editora.

Domingos, R. (2012). *Exclusão social, crise & psicologia*. Comunicação apresentada no VI Congresso Internacional de Psicologia Forense e da Exclusão Social subordinado ao tema Constelações de Vida, realizado na Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias.

Doukas, J. A. (2011); European Financial Management, ISI, *Journal Citation Reports Ranking*, 34/86 Business Finance.

Drucker, P. F. (1990), *As organizações sem fins lucrativos; Sociedade e organizações*,

- Drucker, P.F. (1990), *As organizações sem fins lucrativos*. Tradução de Ana Barradas.
- Estêvão, J. (1997), Causas Micro e Macroeconómicas do Crescimento do Terceiro Sector, in Barros, Carlos e Gomes Santos, J. (eds.), *As Instituições Não-Lucrativas e a Acção Social em Portugal*, pp. 31-58, Lisboa: Vulgata.
- Ferguson, N. (2008), *The ascent of money: a financial history of the world*, London: Penguin Books.
- Filho, Genauto, (2002), Terceiro Sector, Economia Social, Economia Solidária e Economia Popular: traçando fronteiras conceituais. Bahia Análise e dados, Salvador. V. 12, nº 1, Junho.
- Franco, R. C. (2004), Controvérsia em torno de uma definição para o terceiro sector. A definição Estrutural-Operacional de John Hopkins versus a noção de economia social. In: *Congresso Luso-Afro-Brasileiro de ciências sociais* 8, 16 a 18 Set. Acta Coimbra.
- Franco, R. C., S. W. Sokolowski, E.M.H. Haire, L. M. Salamon (2005), *O Sector não Lucrativo Português numa Prespectiva Comparada*, Universidade Católica e Johns Hopkins University, V.1 pp. 1-31
- Freire, M. L.(1995), *As Misericórdias e as IPSS em Geral Na História, na Legislação, na Jurisprudência e na Prática Administrativa*, E.L.C.L.A.
- Freixo,M.J.V.(2010), Fases e Etapas do Processo de Investigação, in *Metodologia Científica. Fundamentos, métodos e técnicas*, 2ªed., Lisboa: I. Piaget, pp.155-222
- Fridson, M. e F. Alvarez (2002) ;*Financial Statement Analysis: A Practitioner's Guide*, 3rd Edition; John Wiley, Inc; 2002
- Froes, C., M. Neto, Francisco P. (2001). *Responsabilidade Social & Cidadania Empresarial: a administração do Terceiro Setor*. 2. Ed. Rio de Janeiro: Qualitymark.
- Gazier, B. (2009) ; *A Crise De 1929*, Coleção L&PM Pocket.
- Goddard, J., P. Molyneux e J. O.S. Wilson, (2009), The financial crisis in Europe: evolution, policy responses and lessons for the future, *Journal of Financial Regulation and Compliance*, Vol. 17 Iss: 4, pp.362 – 380.
- Guerreiro, M. I. A. (2008), *Associações de Desenvolvimento Local: Que contributo*
- Hardt, M. e A. Negri (2003), *Império*, Rio de Janeiro, Record.

Hespanha P. (co-ed) (2000), *Entre o Estado e o Mercado as fragilidades das instituições de protecção social em Portugal*. Coimbra, Ed. Quarteto.

Hill, M. M. e A. Hill (2009), *Investigação por Questionário*, 2ª edição, Edições Sílabo, Lisboa

Hodge, M. M. e Piccolo, R. F. (2005), Funding Source, Board Involvement Techniques, and Financial Vulnerability in Nonprofit Organizations – a Test of Resource Dependence, *Nonprofit Management and Leadership*, vol. 16, no. 2, 171- 190.

INE e CASES (2012), A Economia Social dados provisório 2009, *Conta Satélite da Economia Social*

Jansen. M. e E. V. Uexkull (2010), Trade and Employment in the Global Crisis, *International Labour Office*.

Jeanet, T. (2009), *A Economia Social uma alternativa ao capitalismo*, Monde Diplomatique;

Jornal oficial da União Europeia, C 76 E/17, *Resolução do Parlamento europeu*, de 19 de Fevereiro de 2009, sobre a economia social (2008/2250(INI)).

Kingston J. e M. Bolton (2004), New approaches to funding not-for-profit organizations, *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, vol. 9, no. 2, 112- 121.

Kolb, R. W (2011), *Sovereign debt: from safety to default*, Hoboken, John Wiley & Sons.

Krugman, P. R. (2009), *A Crise de 2008 e a Economia da Depressão*, Campus.

Kyong, J. K. e C. J. Bonk (2006), *The Future of Online Teaching in Higher Education*, de Educase Quarterly, número 4, 2006

Lane, P. R. (2012), Financial Globalisation and the Crisi, *Trinity College Dublin and CEPR*.

Lane, P. R. (2012), The European Sovereign Debt Crisis; *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 26, No. 3.

Langohr, H.e Langohr, P. (2008), *The Rating Agencies and Their Credit Ratings: What They Are, How They Work, and Why They are Relevant*, Jow Wiley and Sons, Ltd, Publication.

Laville, J. L. (org) (2004). *Economia Social e Solidaria*. Uma visão Europeia, Altamira.

Laville, J. L. e L. I. Gaiger (2009), *Economia Solidária in Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Altamira.

Laville, J. L., B. Eme, C. Ferratonm (2004). *A economia Social e Solidária Uma visão Europeia*, Alatomira.

Lima, M.P. (1995), *O Inquérito Sociológico*, 4ªed., Lisboa: Ed. Presença
Lisboa: Difusão Cultural.

MacKenzie, D. (2011), *The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge*, *AJS*, Volume 116 Number 6.

Matziornis, K. N. (2012), *Is the ‘Euro Bond’ the Answer to the Euro Sovereign Debt Crisis? What Outcome Can Investors Expect Out of Europe?*, *The Journal of Wealth Management*, Vol. 14, No. 4, pp. 11-21.

Mcelvaine R. S. (1993), *The Great Depression, America, 1929-1941*, Three Rivers Press . New York.

Ministério da Segurança Social e do Trabalho (2011), *Carta Social. Rede de Serviços e Equipamentos*, Lisboa: Centro de Informação e Documentação (GEP-CID).

Ministério da Solidariedade e da Segurança Social (2011); *Programa de Emergência Social*.

Ministério das finanças (2011), *Orçamento de Estado para 2012*, Relatório.

Mishkin, F. S. (2011), *Over the Cliff: From the Subprime to the Global Financial Crisis*, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 25, No. 1, Winter.

Moreira,C. (2007), *O inquérito por questionário*, in *Teorias e Práticas de Investigação*, Lisboa: ISCSP/UTL, pp.231-257

Morris, C. R. (2009), *O Crash de 2008 – Dinheiro fácil, apostas arriscadas e o colapso global do crédito*, aracati.

Mulhearn C., H. R. Vane (2010), *The Euro: Its Origins, Development and Prospects*, Great Britian, By MPG BooksLTD.

Murteira, B. (1990), *Probabilidades e Estatística*, Lisboa McGraw-Hill, vol.II pág:349.

Namorado, R. (2004), *A Economia Social – uma constelação de esperanças*, Oficina do CES, 213.

Nicolau, I. e A.M Simaens (2008), impacto da Responsabilidade Social das Empresas na Economia Social, Lisboa: *Rev. Portuguesa e Brasileira de Gestão*, v.7 n.1 68 a 76.

Nunes, F., L. Reto e M. Carneiro (2001), *O Terceiro Sector em Portugal: Delimitação*,

Paas, T. e A. Kuusk (2012), Contagion of financial crises: what does the empirical evidence show?, *Baltic Journal of Management*, Vol. 7 Iss: 1, pp.25 – 48

para o desenvolvimento local? O estudo de caso da ADPM, Tese de Mestrado em Ciências Empresariais, ISCTE.

Pereira, Á. S. (2011), *Portugal na Hora da Verdade Como vencer a crise nacional*, Gravida.

Pitacas, J. A. (2009), *Utilidade Social e Eficiência no Mutualismo*. Tese de Mestrado em Economia e Política Social, ISEG.

Pittman, T. e HELLER, J. F. (1987), «Social motivation». *Annual Reviews Psychology*, vol. 38, pp. 461-489.

Portugal (2011), *Memorandum of Understanding on Specific Economic Policy Conditionality*. EU.

Pykhtin, M. e S. Zhu (2007), A Guide to Modelling Counterparty Credit Risk, *GARP Risk Review*, Vol. 37, July/August, pp. 16–22.

Quadro de Referência Estratégico Nacional 2007 a 2013 (2009); *Relatório Estratégico*; 1-144.

Quintão, C. (2011), O Terceiro Sector e a sua renovação em Portugal. Uma abordagem preliminar, *IS Working Papers*, 2.^a Série, N.º 2.

Reis, E. (2001), *Estatística Multivariada Aplicada*, 2^a edição, Edições Sílabo, Lisboa.

Relatório do Conselho de Administração (2011), *Relatórios de Contas 2010*, Lisboa.

Reto, L. e F., Nunes (1999), Métodos como Estratégia de Pesquisa Problemas Tipo numa Investigação, *Revista Portuguesa de Gestão* 1, 21-31.

Robert A. e D. Young (1984), *Management Control in Non-profit Organizations*. Nova Iorque: Irwin.

Rodrigues, J. J. Reis (2011) *Portugal e a Europa em Crise, Para Acabar com a Economia de Austeridade*; Conjuntura actual.

Rolo, J. M. (2010), *Labirintos da Crise Financeira Internacional*, Cosmos.

Sandoval, L., E. Beltran, S. Ulziikhutag, T. Zorigt (2011), The European Sovereign Debt Crisis: Responses to the Financial Crisis, *New Voices in Public Policy*, George Mason University, Volume V Spring, 1-25.

Sargeant A and Ford J.B. (2006) 'The Power of Brands', *Stanford Social Innovation Review*, Winter, pp41-47.

Sargeant A, E. Jay e S. Lee (2006), Benchmarking Charity Performance: Returns from Direct Marketing in Fundraising, *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing*, 16 (1/2), pp77-94.

Sargeant A, Jay E and Lee S (2006) 'Benchmarking Charity Performance: Returns From Direct Marketing In Fundraising,' *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing*, 16 (1/2), pp77-94

Sargeant A., D.C. West, e E. Jay (2007), The Relational Determinants of Nonprofit Web Site Fundraising Effectiveness: An Exploratory Study, *Nonprofit Management and Leadership*, 18(2), 141-156.

Sargeant, A, Hudson J and West, D.C. (2008) "Conceptualizing Brand Values in the Charity Sector: The Relationship between Sector, Cause and Organisation," *Service Industries Journal*, 28 (5), pp. 615-632.

Sargeant, A. (2009), Reflections on the Emergence of a Field, *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 14(4), 311-316.

Sargeant, A., T. Hilton e W. Wymer (2006), Bequest Motives and Barriers to Giving: The Case of Direct Mail Donors, *Nonprofit Management and Leadership*, vol. 17, no. 1, 49-66.

Secretaria de Estado da Administração Pública (2012), *Relatório de Avaliação das Fundações*; elaborado nos termos da Lei n.º 1/2012, de 3 de janeiro

Shao, C. (2009), The Thinking of Subprime Lending Crisis, *Department of Business and trade*, Jiangxi Blue Sky University, Vol. 4, No. 9.

Shiller, R. J. (2009), *A Solução Para o Subprime*, Campus.

Soros, G. (2008), *Novo Modelo dos Mercados Financeiros*; Agir.

Terry, A. e Haether K. (2003), *e-Reseach Methods*, Strategies and Issues, Pearson Education

União das Misericórdias Portuguesas (2011), *Quem Somos Nas Misericórdias*, União das Misericórdias Portuguesas

Wheelen, T. L. e J. D. Hunger (2004), Strategic Management and Business Policy. 9th, The future of corporate Social Responsibility. *The International Journal of Organizational Analysis*, EUA, Windsor vol. 9, n.º 3.

Wignall. B. A. (2012), Solving the Financial and Sovereign Debt Crisis in Europe, *OECD Journal: Financial Market Trends*, Vol. 2011, No. 2, pp. 1–23.

Wolf, M. (2009), *A Reconstrução do Sistema Financeiro Global*, Dom Quixote.

SITES CONSULTADOS:

Cooperativo António Sérgio para a Economia Social (CASES), (2011), Dados referente a economia social. <http://www.cases.pt/>.

Boël, C. (2010). “The Creation of a Common European Bond Market”. No. 14. (Brussels: European League for Economic Cooperation, March). www.elec-lece.eu/documents/pub/B14.pdf.

MINISTÉRIO DA SOLIDARIEDADE E DA SEGURANÇA SOCIAL; Programa de Emergência Social; 2011
http://www.mercadosocialarrendamento.msss.pt/programa_emergencia_social.jsp

Social Economy Europe; *Policy & Action*; 2009/04
<http://www.socialeconomy.eu.org>

Quadro de Referência Estratégico Nacional; Programas operacionais 2007 a 2013
http://www.qren.pt/item3.php?lang=0&id_channel=34&id_page=203. a 25/04/2012

Mendonça, F.(2011) Uma nova etapa para a economia social em Portugal, *ESPAÇO RURAL Edição*, n.º 75 a 23/02/2012
<http://www.confagri.pt/Download/ER76Editorial.pdf>

Project Management Institute (2012), *Projetos*;
<http://www.pmi-portugal.org/site/>; <http://www.pmi.org/> Acesso a 20/05/2012

Conselho nacional para a economia social (2012); Dados relativos a economia social;
<http://cnes.org.pt/>

ECONOMIA SOCIAL, TENDÊNCIAS E DESAFIOS NO CONTEXTO PORTUGUÊS
20/02/2012

<http://iraofundoevoltar.blogspot.com/2010/07/economia-social-tendencias-e-desafios.html>

Financial Check Glossary finanças mundial ano 2011 e 2012, a 02/04/2012

<http://www.cmegroup.com/advance/#/plant-1>

The Wall Street Journal (2010) “*Did 'Great Recession' Live Up to the Name*” a 05/04/2012

<http://online.wsj.com/article/SB10001424052702303591204575169693166352882.html>

Franco, R. *et al.* (2005), The Portuguese Nonprofit Sector in Comparative Perspective *The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*. Universidade Católica Portuguesa e John Hopkins University.

http://www.jhu.edu/cnp/pdf/Portugal_Nat_Rpt.pdf, a 16 Maio 2012

CIRIEC (2007), The Social Economy in the European Union a **20/11/2011**

[www2.ulg.ac.be.ciriec](http://www2.ulg.ac.be/ciriec).

Canfin, Pascal; La définition de l'économie sociale et solidaire; *Dossier Web* n° 029 - septembre 2008 a 12/04/2012

<http://www.alternatives-economiques.fr>

Segurança Social – contribuições pagas pelas organizações.

<http://www2.seg-social.pt/left.asp?03.03.01>

União das Mutualidades Portuguesas (2011)

<http://mutualismo.azurewebsites.net/Preen/Pesquisar/Bragan%C3%A7a>

E3 Technologies – Parceria com organizações da Economia Social, 2012

<http://www.e3rochester.com/>

Bolsa de Voluntários (2012) <http://www.bolsadovoluntariado.pt/>

Guidestar, Rating nonprofit sector, <http://www.guidestar.org/>

Capítulo VII – Anexos

Anexo I – Questionário desenvolvido

Consentimento informado

Nelson Filipe Monteiro Gomes solicita a vossa colaboração num estudo intitulado “**Os Projetos Organizacionais da Economia Social no Contexto da Crise Atual**”, no âmbito do mestrado em Gestão, do Instituto Universitário de Lisboa ISCTE-IUL.

O objetivo da presente dissertação consiste no estudo dos efeitos da crise atual e respetivas medidas de austeridade, através do memorando de entendimento “Troika”, nas organizações da economia social e nos seus projetos organizacionais.

Através dos inquéritos vou analisar as principais mudanças originadas pela crise atual na Economia Social.

Venho por este meio solicitar a sua participação na investigação supra indicada através do preenchimento do inquérito, cujos dados serão confidenciais. Os dados obtidos destinam-se apenas a um tratamento estatístico para fins académicos.

O preenchimento demorará entre **15 a 20 minutos**.

Agradeço a sua colaboração.

“Quando escrito em chinês a palavra crise compõe-se de dois caracteres um representa perigo e o outro representa oportunidade. Oportunidade esta, para a economia social tornar a crise atual na sua maior impulsionadora”. (adaptado de **John F. Kennedy**)

A escala é composta de 1 a 5 sendo:

- 1- Muito Fraco**
- 2- Fraco**
- 3- Satisfatório**
- 4- Elevado**
- 5- Muito Elevado**

A. Caracterização da Organização

1. Organização da Economia Social:

1.1. Forma Jurídica _____

1.2. Missão da organização _____

1.3. Distrito _____

1.4. Ano de Criação _____

1.5. Função da pessoa entrevistada _____

2. Qual a terminologia utilizada para caracterizar a vossa organização:

2.1. Economia Social

2.3. Economia Solidária

2.2. Terceiro Sector

2.4. Sector Sem Fins Lucrativos

2.5. Outra

2.5.1. Qual _____

3. Colaboradores:

3.1. Número médio de Colaboradores 2011:

3.1.1. 1 a 25 3.1.2. 26 a 50 3.1.3. 51 a 100 3.1.4. 101 a 200

3.1.5. Mais de 200

3.2. Número médio de Colaboradores 2012:

3.2.1. 1 a 25 3.2.2. 26 a 50 3.2.3. 51 a 100 3.2.4. 101 a 200

3.2.5. Mais de 200

3.3. Variação dos Colaboradores de 2010 a 2012:

3.3.1. Aumentou 3.3.2. Manteve 3.3.3. Diminuiu

4. Caracterização do público-alvo e dos clientes/utentes:

4.1. Número total de utentes:

4.1.1. 1 a 100 4.1.2. 101 a 250 4.1.3. 251 a 500

4.1.4. 501 a 1000 4.1.5. + 1001

4.2. Número estimado do público-alvo:

4.2.1. 1 a 100 4.2.2. 101 a 250 4.2.3. 251 a 500

4.2.4. 501 a 1000 4.2.5. + 1001

5. Atividades/Projetos:

5.1. O número de atividades/projetos desenvolvidos de 2010 a 2012 diminuiu?

5.1.1. Sim 5.1.2. Não

5.1.1.1. Caso tenha respondido **sim**, principal causa:

- 5.1.1.1.1. Crise
5.1.1.1.2. Diminuição da procura
5.1.1.1.3. Aumento da concorrência
5.1.1.1.4. Redução nos financiamentos recebidos
5.1.1.1.5. Outra _____

6. **Projetos/Atividades desenvolvidos:**

6.1. Nº de projetos/Atividades executados de 2010 para 2012:

6.1.1. Aumentou 6.1.2. Manteve 6.1.3. Diminuiu

7. **Financiamento:**

7.1. A quantia recebida de financiamentos a projetos de 2010 a 2012:

7.1.1. Aumentou 7.1.2. Manteve-se 7.1.3. Diminuiu

7.2. Qual o valor total dos financiamentos a projetos recebidos em 2011:

7.2.1. 10.000 a 199.000 7.2.2. 200.000 a 499.000
7.2.3. 500.000 a 899.000 7.2.4. 900.000 a 1.999.000
7.2.5. 2.000.000 a 3.000.000 7.2.6. +3.000.000

7.3. Qual o valor total dos financiamentos a projetos em 2012 “estimativa”:

7.3.1. 10.000 a 199.000 7.3.4. 900.000 a 1.999.000
7.3.2. 200.000 a 499.000 7.3.5. 2.000.000 a 3.000.000
7.3.3. 500.000 a 899.000 7.3.6. +3.000.000

8. **Fontes de financiamentos dos projetos:**

8.1. Quais foram as fontes de financiamentos de projetos em 2011:

8.1.1. Próprio 8.1.4. Público
8.1.2. Privados “empresas” 8.1.5. Fundo Social Europeu
8.1.3. Privados “particulares” 8.1.6. Donativos
8.1.7. Outras

8.1.7.1. Qual _____

8.2. Fontes de financiamentos dos projetos 2012:

8.2.1. Próprio 8.2.3. Privados “particulares”
8.2.2. Privados “empresas” 8.2.4. Público

8.2.5. Fundo Social Europeu

8.2.6. Donativos

8.2.7. Outros

8.2.7.1. Qual _____

8.3 Principal fonte de financiamento da organização:

8.3.1 Interno

8.3.2 Externo

B. Avaliação da organização e o impacto da crise atual na estrutura da mesma

1. Caracterização da organização e serviços prestados e/ou bens vendidos:

1.1. As instalações pertencem à organização:

1.1.1. Sim 1.1.2. Não

1.2. Se **não**, qual o peso das rendas na estrutura financeira da organização 1

1.3. Adequabilidade do espaço face ao nº de clientes/utentes 1

1.4. Taxa de ocupação dos serviços e/ou volume de bens vendidos 1

1.5. Número de atividades desenvolvidas face as necessidades dos clientes 1

1.6. Tempo de resposta às necessidades dos clientes 1

1.7. Variação do preço dos bens e/ou prestação de serviços de 2010 para 2012:

1.7.1. Aumentou 1.7.2. Manteve 1.7.3. Baixou

2. Caracterização dos colaboradores e voluntários:

2.1. O nº de colaboradores é ajustado à dimensão da organização 1

2.2. Nível de formação académica dos colaboradores 1

2.3. Volume de formações para os colaboradores 1

2.4. Impacto das formações aos colaboradores na organização 1

2.5. Grau de participação dos colaboradores nas formações 1

2.6. O nº de voluntários face às necessidades da organização 1

2.7. Grau de formação académica dos voluntários 1

2.8. Frequência da colaboração dos voluntários face as necessidades da organização

1 5

2.9. Iniciativas efetuadas pelos voluntários na organização 1

2.10. Valor acrescentado pelos voluntários à organização 1 5

2.11. Quantos colaboradores estão imputados nos projetos:

2.11.1. De 1 a 4 2.11.2. De 5 a 15

2.11.3. De 16 a 50 2.11.4. + de 51

3. Importância da economia social:

- 3.1. Grau de importância destas organizações sem a existência de uma crise 1
- 3.2. Grau de importância destas organizações no auxílio à população 1
- 3.3. Como avalia a importância dada pelo estado a estas organizações 1
- 3.4. Como avalia o desempenho destas organizações em Portugal 1
- 3.5. Qual a importância do estado no apoio destas organizações 1
- 3.6. Qual a importância da responsabilidade social das empresas nestas organizações
1

3.7. Como avalia estas organizações como substitutos do estado na satisfação de necessidades às quais o estado não consegue dar resposta 1

4. Os projetos na economia social:

- 4.1. Qual a importância dos projetos financiados para a vossa organização 1
- 4.2. Importância dos projetos para os utentes/clientes 1
- 4.3. Capital disponível para projetos e atividades em 2010 face as despesas 1
- 4.4. Capital disponível para projetos e atividades em 2011 face as despesas 1
- 4.5. Capital disponível para projetos e atividades em 2012 face as despesas 1
- 4.6. Dimensão do orçamento da vossa organização para os projetos 1
- 4.7. Nível de sucesso da organização na aprovação de projetos financiados 1
- 4.8. Grau de dependência da organização face aos financiamentos 1
- 4.9. Capacidade de tesouraria da organização para suportar despesas de verbas protocoladas, mas pagas posteriormente aos gastos 1
- 4.10. Duração dos projetos face às necessidades dos clientes 1
- 4.11. Capacidade da organização em planear antecipadamente os seus projetos 1
- 4.12. Qual a duração média dos projetos:
- 4.12.1. Até 6 meses
- 4.12.2. De 6 meses a 1 ano
- 4.12.3. De 1 ano a 2 anos
- 4.12.4. + de 2 anos

4.13. Responder em caso de dificuldades de planeamento:

- 4.13.1. Dificuldades de planeamento anual das atividades por irregularidades de verbas recebidas
1
- 4.13.2. Dificuldades de planeamento anual das atividades devido a incerteza de financiamento
1
- 4.13.3. Dificuldades de planeamento das atividades por angariação insuficiente dos montantes previstos 1
- 4.13.4. Outro _____

5. Impacto da crise na estrutura organizativa e nos projetos:

Os Projetos Organizacionais da Economia Social no Contexto da Crise Atual

- 5.1. O impacto da crise na estrutura financeira da organização 1
- 5.2. Impacto da crise na estrutura atual do financiamento face às necessidades organizativa
1
- 5.3. Impacto da crise no financiamento 1
- 5.4. Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas 1
- 5.5. Na diminuição da procura pelos serviços e ou bens 1
- 5.6. Nível de preocupação com o memorando de entendimento “troika” 1
- 5.7. Como avalia as medidas tomadas pelo estado para a economia social 1
- 5.8. A crise originou redução de pessoal:
5.8.1. Sim 5.8.2. Não

6. Estratégias implementadas pela organização para manter a sustentabilidade dos projetos:

- 6.1. Procurar mais do que um financiamento para o mesmo projeto
- 6.2. Injeção de capital proveniente da Prestação de serviços ou venda de Bens
- 6.3. Parcerias com instituições do mesmo setor
- 6.4. Parcerias com empresas ou particulares
- 6.5. Outra _____

7. Em que medida a crise atual pode ser considerada como impulsionador da economia social:

1

8. Grau de notoriedade originada pela crise atual na economia social:

1

Data do preenchimento do inquérito: ____/____/____

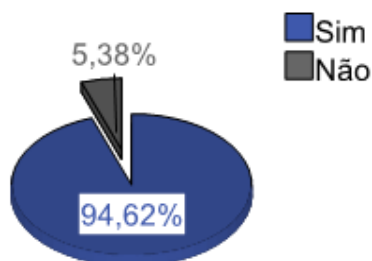
Agradeço que envie os inquéritos para o seguinte email: GOMNESLSON9@GMAIL.COM

Obrigado pela colaboração e pelo tempo despendido no preenchimento deste Inquérito.

Contacto em caso de dúvida: **910 770 444**

Os dados referentes a **2012** são baseados em estimativas ou planeamento por parte da organização.

Anexo II – Gráfico de percentagem dos inquiridos que participaram no questionário.



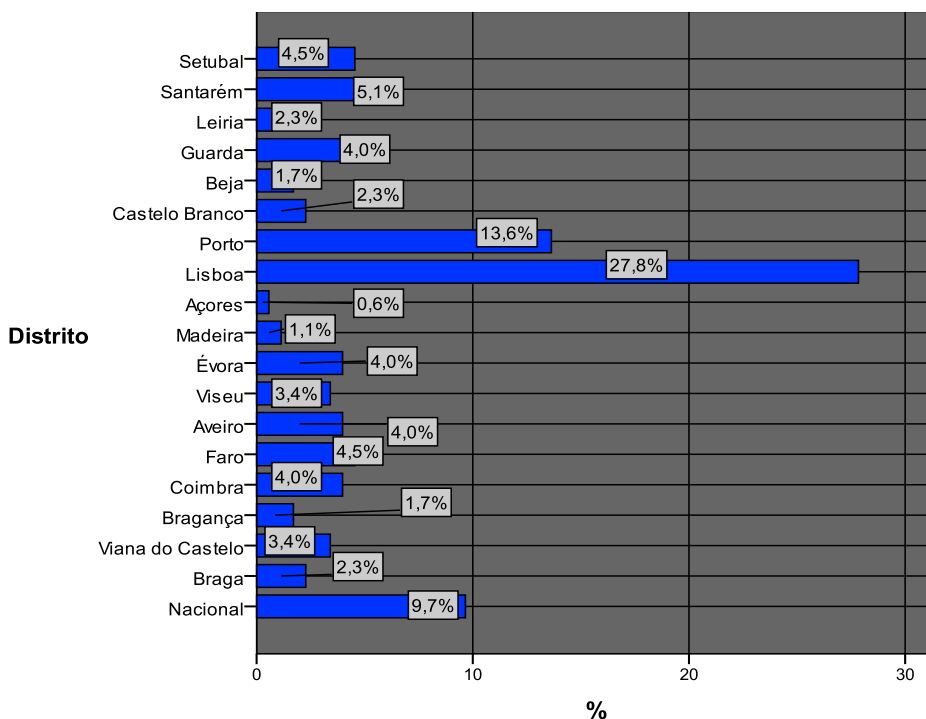
Anexo III - Tabela de variação do número de atividade/Projetos desenvolvidos de 2010 a 2012.

	nº	%
Sim	82	46,6
Não	94	53,4
Total	176	100,0

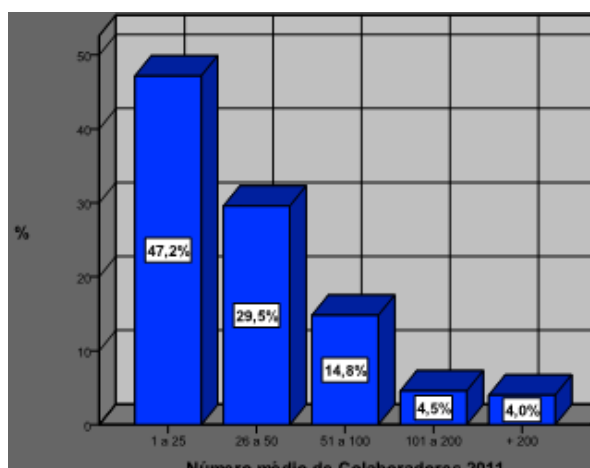
Anexo IV – Tabela de variação do número de projetos/atividades executados de 2010 para 2012.

	nº	%	% Acumulada
Aumentou	39	22,2	22,2
Manteve	55	31,3	53,4
Diminuiu	82	46,6	100,0
Total	176	100,0	

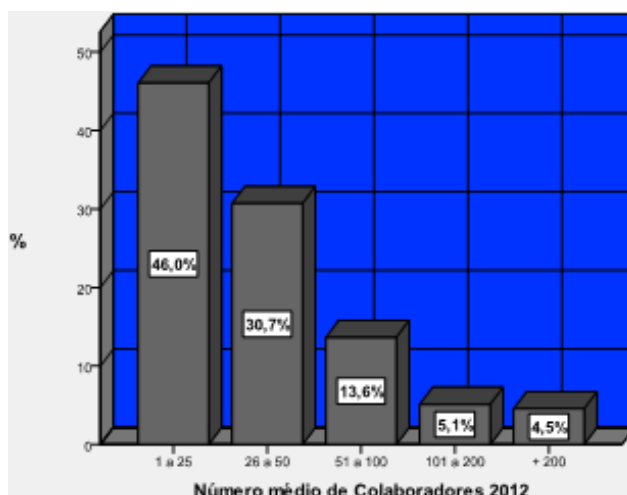
Anexo V – Gráfico distribuição da amostra por distritos



Anexo VI – Gráfico número médio de Colaboradores 2011



Anexo VII – Gráfico número médio de Colaboradores 2012



Anexo VIII – Tabela sobre grau de participação dos colaboradores nas formações

	nº	%	% Acumulada
1	10	5,7	5,7
2	23	13,1	18,8
3	46	26,1	44,9
4	81	46,0	90,9
5	16	9,1	100,0
Total	176	100,0	

Anexo IX – Tabela nível de formação académica dos colaboradores

	nº	%	% Acumulada
2	12	6,8	6,8
3	46	26,1	33,0
4	87	49,4	82,4
5	31	17,6	100,0
Total	176	100,0	

Anexo X – Tabela sobre volume de formações para os colaboradores face às necessidades da organização

	nº	%	% Acumulada
1	4	2,3	2,3
2	31	17,6	19,9
3	69	39,2	59,1
4	64	36,36	95,5
5	8	4,5	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XI – Tabela sobre impacto das formações nos colaboradores da organização

	nº	%	% Acumulada
1	3	1,7	1,7
2	19	10,8	12,5
3	67	38,1	50,6
4	72	40,9	91,5
5	15	8,5	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XII – Tabela número de colaboradores é ajustado à dimensão da organização

	nº	%	% Acumulada
1	3	1,7	1,7
2	23	13,1	14,8
3	73	41,5	56,3
4	51	29,0	85,2
5	26	14,8	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XIII – Tabela relativa ao número de voluntários face às necessidades da organização

	nº	%	% Acumulada
1	26	14,8	14,8
2	53	30,1	44,9
3	52	29,5	74,4
4	38	21,6	96,0
5	7	4,0	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XIV – Tabela do grau de formação académica dos voluntários

	nº	%	% Acumulada
1	18	10,2	10,2
2	18	10,2	20,5
3	45	25,6	46,0
4	86	48,9	94,9
5	9	5,1	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XV – Tabela de frequência da colaboração dos voluntários face as necessidades da organização

	nº	%	% Acumulada
1	28	15,9	15,9
2	45	25,6	41,5
3	55	31,3	72,7
4	40	22,7	95,5
5	8	4,5	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XVI – Tabela do número estimado do público-alvo:

	nº	%	% Acumulada
1 a 100	20	11,4	11,4
101 a 250	36	20,5	31,8
251 a 500	26	14,8	46,6
501 a 1000	28	15,9	62,5
+ 1001	66	37,5	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XVII – Tabela do número total de utentes/clientes

	nº	%	% Acumulada
1 a 100	29	16,5	16,5
101 a 250	43	24,4	40,9
251 a 500	24	13,6	54,5
501 a 1000	26	14,8	69,3
+ 1001	54	30,7	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XVIII – Gráfico - se respondeu não, Qual o peso das rendas na estrutura financeira da organização.

		nº	%	% das Respostas
Respostas	1	18	10,2	23,1
	2	3	1,7	3,8
	3	21	11,9	26,9
	4	34	19,3	43,6
	5	2	1,1	2,6
	Total	78	44,3	100,0
Não, respostas	Inq.	98	55,7	
Total		176	100,0	

Anexo XIX – Tabela de quantia recebida de financiamentos a projetos de 2010 a 2012

	nº	%
Aumentou	22	12,5
Manteve	75	42,6
Diminuiu	79	44,9
Total	176	100,0

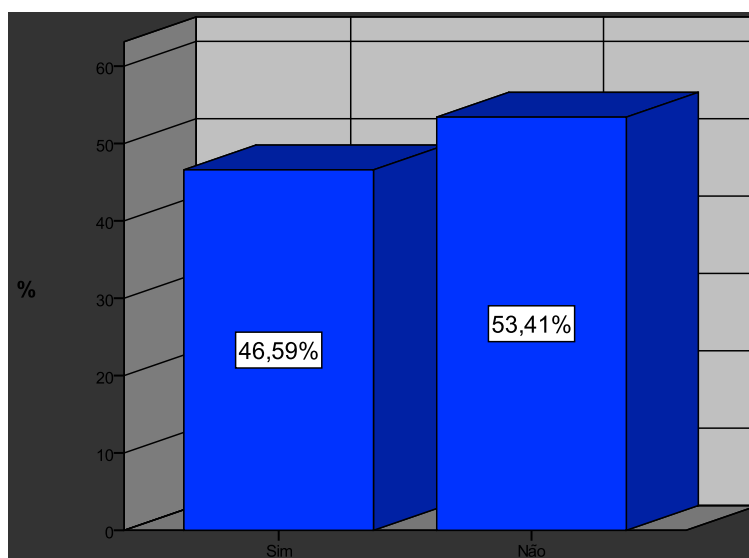
Anexo XX – Tabela do valor aproximado dos financiamentos a projetos recebidos em 2011

	nº	%	% Acumula
10.000 a 199.000	73	41,5	41,5
200.000 a 499.000	35	19,9	61,4
500.000 a 899.000	36	20,5	81,8
900.000 a 1.999.000	16	9,1	90,9
2.000.000 a 3.000.000	4	2,3	93,2
+3.000.000	12	6,8	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XXI – Gráfico do valor aproximado dos financiamentos a projetos recebidos em 2012

	nº	%	% Acumulada
10.000 a 199.000	80	45,5	45,5
200.000 a 499.000	38	21,6	67,0
500.000 a 899.000	29	16,5	83,5
900.000 a 1.999.000	14	8,0	91,5
2.000.000 a 3.000.000	5	2,8	94,3
+3.000.000	10	5,7	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XXII – Gráfico relativo à diminuição do número de atividades/projetos desenvolvidos de 2010 a 2012



Anexo XXIII – Tabela sobre a principal causa para a diminuição ocorrida

		nº	%	% das Respostas
Respostas	Crise	56	31,8	68,3
	Diminuição da procura	1	,6	1,2
	Aumento da concorrência	1	,6	1,2
	Redução nos financiamentos recebidos	23	13,1	28,0
	Outros	1	,6	1,2
	Total	82	46,6	100,0
Não, Respostas	Inquiridos	94	53,4	
Total		176	100,0	

Anexo XXIV – Tabela de fontes de financiamento e combinações possíveis.

	nº	%	% Acu m
Donativos, Marketing de Causas	1	,6	,6
Fundo Social Europeu	6	3,4	4,0
Fundo Social Europeu, Donativos, Marketing de Causas	1	,6	4,5
Marketing de Causas	1	,6	5,1
Privados"E"	2	1,1	6,3
Privados"E", Fundo Social Europeu	2	1,1	7,4
Privados"E", Fundo Social Europeu, Marketing de Causas	1	,6	8,0
Privados"E", Privados"P", Donativos, Público	1	,6	8,5
Privados"E", Privados"P", Público, Marketing de Causas	1	,6	9,1
Privados"E", Privados"P"	1	,6	9,7
Privados"E", Privados"P", Donativos	1	,6	10,2
Privados"E", Privados"P", Público	1	,6	10,8
Privados"E", Privados"P", Público, Donativos	1	,6	11,4
Privados"E", Privados"P", Público, Donativos, Marketing de Causas	1	,6	11,9
Privados"E", Privados"P", Público, Marketing de Causas	1	,6	12,5
Privados"E", Público	1	,6	13,1
Privados"E", Público, Donativos	4	2,3	15,3
Privados"P", Público, Donativos	1	,6	15,9
Privados"P"	1	,6	16,5
Privados"P", Donativos	1	,6	17,0
Privados"P", Fundo Social Europeu	1	,6	17,6
Privados"P", Público	1	,6	18,2
Privados"P", Público, Donativos	1	,6	18,8
Próprio	10	5,7	24,4
Próprio, Aluguer dos nossos espaços, festas e feiras	1	,6	25,0
Próprio, consignação em sede de IRS	1	,6	25,6
Próprio, Donativos	5	2,8	28,4
Próprio, Donativos, Câmara Municipal de Évora ainda em dívida	1	,6	29,0
Próprio, Donativos, Marketing de Causas	1	,6	29,5
Próprio, Donativos, Quotas	1	,6	30,1
Próprio, Fundo Social Europeu	4	2,3	32,4
Próprio, Fundo Social Europeu, Donativos	5	2,8	35,2
Próprio, Fundo Social Europeu, Donativos, Marketing de Causas	2	1,1	36,4
Próprio, Fundo Social Europeu, Quotas	1	,6	36,9
Próprio, Privados"E"	1	,6	37,5
Próprio, Privados"E", Fundo Social Europeu	2	1,1	38,6
Próprio, Privados"E", Fundo Social Europeu, Donativos	1	,6	39,2
Próprio, Privados"E", Privados"P"	1	,6	39,8
Próprio, Privados"E", Privados"P", Fundo Social Europeu	1	,6	40,3
Próprio, Privados"E", Privados"P", Fundo Social Europeu, Donativos	1	,6	40,9
Próprio, Privados"E", Privados"P", Público	1	,6	41,5
Próprio, Privados"E", Privados"P", Público, Donativos	3	1,7	43,2
Próprio, Privados"E", Privados"P", Público, Fundo Social Europeu	1	,6	43,8
Próprio, Privados"E", Privados"P", Público, Fundo Social Europeu, Donativos	2	1,1	44,9
Próprio, Privados"E", Privados"P", Público, Fundo Social Europeu, Donativos, Marketing de Causas	1	,6	45,5
Próprio, Privados"E", Público	1	,6	46,0
Próprio, Privados"E", Público, Donativos	3	1,7	47,7
Próprio, Privados"E", Público, Donativos, Multas	1	,6	48,3
Próprio, Privados"E", Público, Donativos, Quotas	1	,6	48,9
Próprio, Privados"E", Público, Fundo Social Europeu	2	1,1	50,0
Próprio, Privados"E", Público, Fundo Social Europeu, Donativos	3	1,7	51,7
Próprio, Privados"P", Público	1	,6	52,3
Próprio, Privados"P", Público, Donativos	1	,6	52,8
Próprio, Privados"P", Público, Fundo Social Europeu	1	,6	53,4
Próprio, Privados"P", Público, Fundo Social Europeu, Donativos	2	1,1	54,5
Próprio, Público	10	5,7	60,2
Próprio, Público, Donativos	12	6,8	67,0
Próprio, Público, Donativos, Marketing de Causas	2	1,1	68,2
Próprio, Público, Fundo Social Europeu	11	6,3	74,4
Próprio, Público, Fundo Social Europeu, Donativos	9	5,1	79,5
Próprio, Público, Quotas	1	,6	80,1
Próprio, Quotas	6	3,4	83,5
Público	10	5,7	89,2
Público, Donativos	2	1,1	90,3
Público, Fundo Social Europeu	12	6,8	97,2
Público, Fundo Social Europeu, Donativos	2	1,1	98,3
Público, Quotas	1	,6	98,9
Quotas	2	1,1	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XXV – Tabela sobre importância da Economia Social sem a existência de uma crise

	nº	%	% Acumulada
3	14	8,0	8,0
4	67	38,1	46,0
5	95	54,0	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XXVI – Tabela sobre avaliação da importância dada pelo estado a estas organizações

	nº	%	% Acumulada
1	19	10,8	10,8
2	86	48,9	59,7
3	45	25,6	85,2
4	22	12,5	97,7
5	4	2,3	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XXVII – Tabela sobre o desempenho das organizações da ES em Portugal

	nº	%	% Acumulada
1	1	,6	,6
2	4	2,3	2,8
3	72	40,9	43,8
4	76	43,2	86,9
5	23	13,1	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XXVIII – Tabela de avaliação destas organizações como substitutos do estado na satisfação de necessidades ao qual o estado não consegue dar respostas

	nº	%	% Acumulada
1	1	,6	,6
2	3	1,7	2,3
3	21	11,9	14,2
4	60	34,1	48,3
5	91	51,7	100,0
Total	176	100,0	

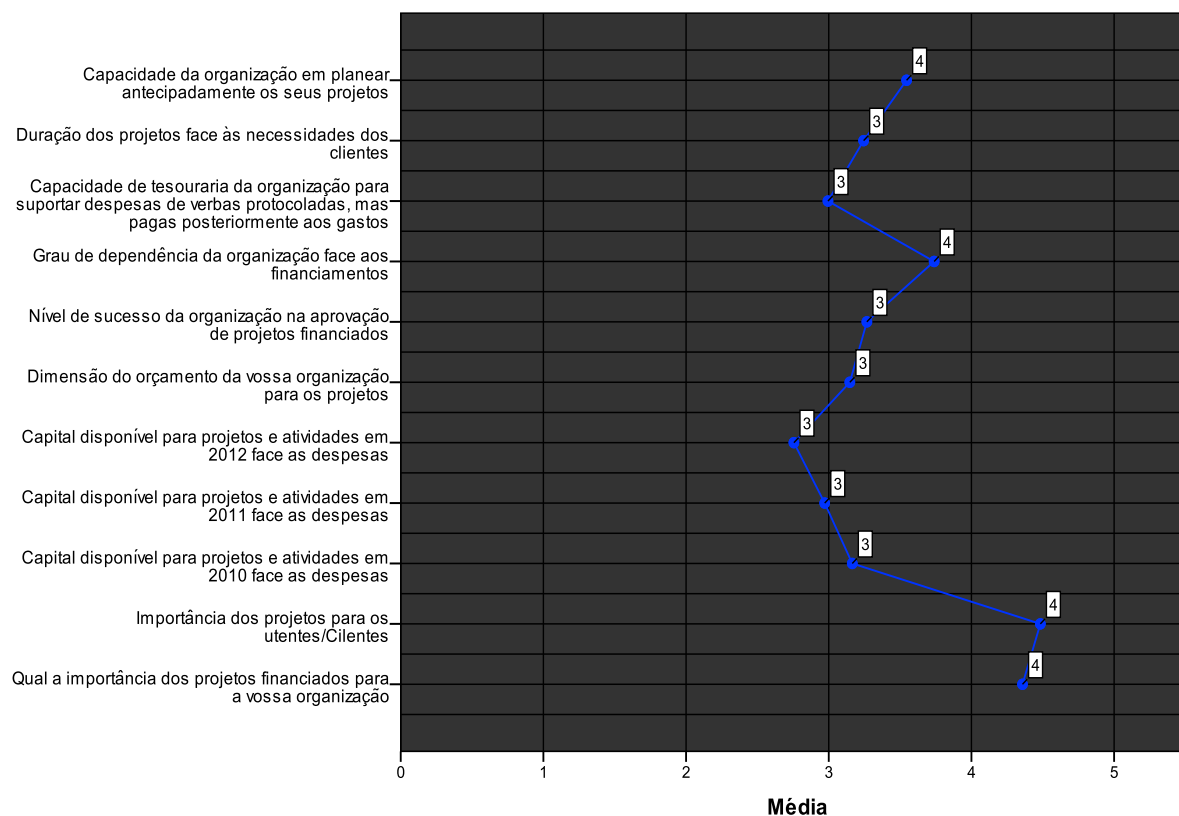
Anexo XXIX – Tabela sobre a importância do estado no apoio das organizações

	nº	%	% Acumulada
1	5	2,8	2,8
2	14	8,0	10,8
3	28	15,9	26,7
4	85	48,3	75,0
5	44	25,0	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XXX – Tabela de avaliação da importância da responsabilidade social das empresas nestas organizações.

	nº	%	% Acumulada
1	6	3,4	3,4
2	11	6,3	9,7
3	26	14,8	24,4
4	89	50,6	75,0
5	44	25,0	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XXXI – Gráfico sobre os Projetos da Economia social



Anexo XXXII – Tabela sobre a duração média dos projetos

	nº	%
Até 6 meses	8	4,5
6 meses a 1 ano	38	21,6
1 ano a 2 anos	66	37,5
+ 2 anos	64	36,4
Total	176	100,0

Anexo XXXIII – Tabela relativa à duração dos projetos face às necessidades dos clientes

	nº	%
1	8	4,5
2	28	15,9
3	68	38,6
4	57	32,4
5	15	8,5
Total	176	100,0

Anexo XXXIV – Tabela da importância dos projetos para os Utentes

	nº	%	% Acumulada
1	1	,6	,6
2	3	1,7	2,3
3	7	4,0	6,3
4	64	36,4	42,6
5	101	57,4	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XXXV – Tabela sobre a importância dos projetos financiados para as organizações da ES

	nº	%	% Acumulada
1	3	1,7	1,7
2	4	2,3	4,0
3	12	6,8	10,8
4	65	36,9	47,7
5	92	52,3	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XXXVI – Tabela sobre dimensão do orçamento das organizações

	nº	%	% Acumulada
1	4	2,3	2,3
2	39	22,2	24,4
3	70	39,8	64,2
4	53	30,1	94,3
5	10	5,7	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XXXVII – Tabela sobre capacidade de tesouraria da organização para suportar despesas de verbas protocoladas

	nº	%
1	9	5,1
2	50	28,4
3	60	34,1
4	47	26,7
5	10	5,7
Total	176	100,0

Anexo XXXVIII- Tabela sobre capacidade da organização em planear antecipadamente os seus projetos

	nº	%
1	3	1,7
2	16	9,1
3	59	33,5
4	78	44,3
5	20	11,4
Total	176	100,0

Anexo XXXIX- Tabela sobre grau de dependência da organização face aos financiamentos

	nº	%	Cumulative Percent
1	7	4,0	4,0
2	13	7,4	11,4
3	41	23,3	34,7
4	73	41,5	76,1
5	42	23,9	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XL- Tabela de quantos colaboradores estão imputados nos projetos

	nº	%	% Acumulada
1 a 4	40	22,7	22,7
5 a 15	83	47,2	69,9
16 a 50	41	23,3	93,2
+ 51	12	6,8	100,0
Total	176	100,0	

Anexo XLI – Tabela sobre o impacto da crise atual na estrutura financeira da organização

	nº	%
2	8	4,5
3	19	10,8
4	97	55,1
5	52	29,5
Total	176	100,0

Anexo XLII – Tabela sobre o impacto da crise na diminuição das verbas recebidas

	nº	%
2	1	,6
3	18	10,2
4	143	81,3
5	14	8,0
Total	176	100,0

Anexo XLIII- Tabela relativa ao impacto da crise na diminuição da procura pelos serviços e ou bens

	nº	%
1	24	13,6
2	111	63,1
3	34	19,3
4	2	1,1
5	5	2,8
Total	176	100,0

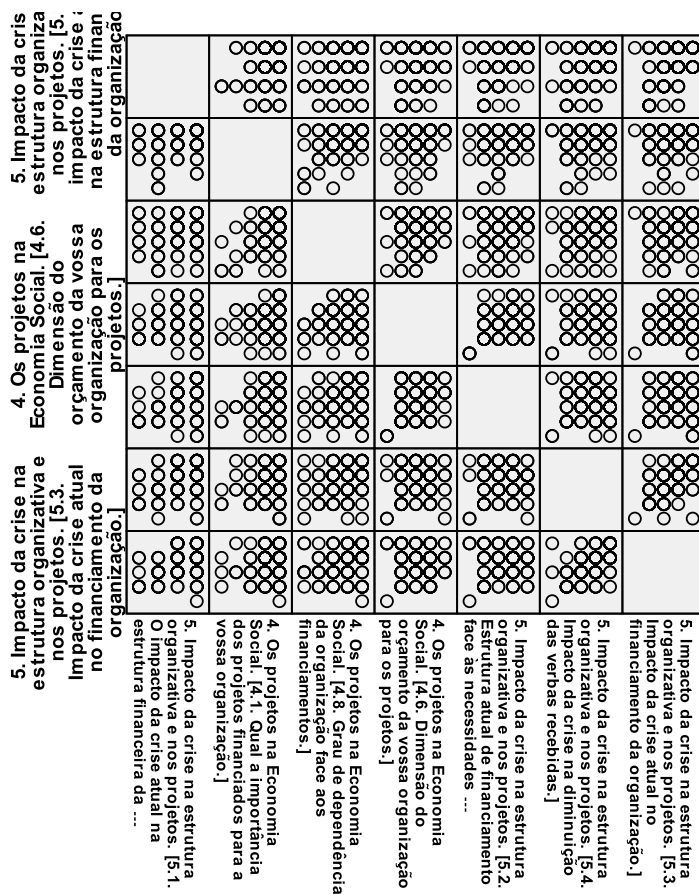
Anexo XLIV – Tabela relativa à estrutura atual de financiamento face às necessidades organizativa

	nº	%
1	4	2,3
2	32	18,2
3	52	29,5
4	56	31,8
5	32	18,2
Total	176	100,0

Anexo XLV – Tabela sobre impacto da crise no financiamento da organização

	nº	%
2	12	6,8
3	35	19,9
4	111	63,1
5	18	10,2
Total	176	100,0

Anexo XLVI – Diagrama de Dispersão das variáveis 4.1, 4.6, 4.8, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4



Anexo XLVII – Tabela relativa à crise atual ter originado redução de pessoal

	nº	%
Sim	35	19,9
Não	141	80,1
Total	176	100,0

Anexo XLVIII – Tabela de correlação entre variáveis

Correlações											
		4.1. Qual a importância dos projetos financiados para a vossa organização.	4.6. Dimensão do orçamento da vossa organização para os projetos.	4.7. Nível de sucesso da organização na aprovação de projetos financiados.	4.8. Grau de dependência da organização face aos financiamentos.	5.1. O impacto da crise atual na estrutura financeira da organização.	5.2. Estrutura atual de financiamento face às necessidades organizativa.	5.3. Impacto da crise atual no financiamento da organização.	5.4. Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas.	2.1. O número de colaboradores é ajustado à dimensão da organização.	3.1. Grau de importância destas organizações sem a existência de uma crise.
4.1. Qual a importância dos projetos financiados para a vossa organização.	Pearson Correlation	1	,110	,261**	,457**	,251**	,195**	,175*	,188*	,217**	,254**
	Sig. (2-tailed)		,147	,000	,000	,001	,010	,020	,012	,004	,001
	N	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176
4.6. Dimensão do orçamento da vossa organização para os projetos.	Pearson Correlation	,110	1	,443**	,029	,129	,317**	-.031	-.011	,192*	-.049
	Sig. (2-tailed)	,147		,000	,700	,088	,000	,685	,883	,011	,520
	N	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176
4.7. Nível de sucesso da organização na aprovação de projetos financiados.	Pearson Correlation	,261**	,443**	1	,202**	,064	,124	-.019	-.025	,136	,070
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,007	,402	,100	,802	,739	,073	,356
	N	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176
4.8. Grau de dependência da organização face aos financiamentos.	Pearson Correlation	,457**	,029	,202**	1	,196**	,162*	,217**	,258**	,060	,036
	Sig. (2-tailed)	,000	,700	,007		,009	,032	,004	,001	,428	,634
	N	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176
5.1. O impacto da crise atual na estrutura financeira da organização.	Pearson Correlation	,251**	,129	,064	,196**	1	,409**	,456**	,361**	,191*	,295**
	Sig. (2-tailed)	,001	,088	,402	,009		,000	,000	,000	,011	,000
	N	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176
5.2. Estrutura atual de financiamento face às necessidades organizativa.	Pearson Correlation	,195**	,317**	,124	,162*	,409**	1	,100	,052	,371**	,162*
	Sig. (2-tailed)	,010	,000	,100	,032	,000		,189	,489	,000	,032
	N	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176
5.3. Impacto da crise atual no financiamento da organização.	Pearson Correlation	,175*	-.031	-.019	,217**	,456**	,100	1	,598**	-.156*	,062
	Sig. (2-tailed)	,020	,685	,802	,004	,000	,189		,000	,039	,413
	N	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176
5.4. Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas.	Pearson Correlation	,188*	-.011	-.025	,258**	,361**	,052	,598**	1	-.200**	,071
	Sig. (2-tailed)	,012	,883	,739	,001	,000	,489	,000		,008	,348
	N	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176
2.1. O número de colaboradores é ajustado à dimensão da organização.	Pearson Correlation	,217**	,192*	,136	,060	,191*	,371**	-.156*	-.200**	1	,346**
	Sig. (2-tailed)	,004	,011	,073	,428	,011	,000	,039	,008		,000
	N	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176
3.1. Grau de importância destas organizações sem a existência de uma crise.	Pearson Correlation	,254**	-.049	,070	,036	,295**	,162*	,062	,071	,346**	1
	Sig. (2-tailed)	,001	,520	,356	,634	,000	,032	,413	,348	,000	
	N	176	176	176	176	176	176	176	176	176	176

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Anexo XLIX – Tabela Teste One-Way ANOVA para as questões nº 7.1, 5.1, 5.2, 5.3 e 5.4

Descriptives

	nº	Média	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum	
					Lower Bound	Upper Bound			
5.1. O impacto da crise atual na estrutura financeira da organização.	Aumentou	22	4,09	,526	,112	3,86	4,32	3	5
	Manteve	75	4,09	,808	,093	3,91	4,28	2	5
	Diminuiu	79	4,10	,778	,088	3,93	4,28	2	5
	Total	176	4,10	,761	,057	3,98	4,21	2	5
5.2. Estrutura atual de financiamento face às necessidades organizativa	Aumentou	22	3,50	,802	,171	3,14	3,86	2	5
	Manteve	75	3,64	1,074	,124	3,39	3,89	2	5
	Diminuiu	79	3,27	1,083	,122	3,02	3,51	1	5
	Total	176	3,45	1,057	,080	3,30	3,61	1	5
5.3. Impacto da crise atual no financiamento da organização.	Aumentou	22	3,64	,790	,168	3,29	3,99	2	5
	Manteve	75	3,65	,707	,082	3,49	3,82	2	5
	Diminuiu	79	3,91	,701	,079	3,75	4,07	2	5
	Total	176	3,77	,723	,054	3,66	3,87	2	5
5.4. Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas.	Aumentou	22	4,00	,535	,114	3,76	4,24	3	5
	Manteve	75	3,91	,408	,047	3,81	4,00	2	5
	Diminuiu	79	4,01	,467	,053	3,91	4,12	3	5
	Total	176	3,97	,452	,034	3,90	4,03	2	5

Anexo L – Tabela Teste One-Way ANOVA, igualde de médias entre grupos. nas questões nº 7.1, 5.1, 5.2, 5.3 e 5.4

Scheffe

Dependent Variable			Statistics				
			Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
5.1. O impacto da crise atual na estrutura financeira da organização.	Aumentou	Manteve	-,002	,186	1,000	-,46	,46
		Diminuiu	-,010	,185	,998	-,47	,45
	Manteve	Aumentou	,002	,186	1,000	-,46	,46
		Diminuiu	-,008	,123	,998	-,31	,30
	Diminuiu	Aumentou	,010	,185	,998	-,45	,47
		Manteve	,008	,123	,998	-,30	,31
5.2. Estrutura atual de financiamento face às necessidades organizativa.	Aumentou	Manteve	-,140	,254	,859	-,77	,49
		Diminuiu	,234	,253	,652	-,39	,86
	Manteve	Aumentou	,140	,254	,859	-,49	,77
		Diminuiu	,374	,169	,089	-,04	,79
	Diminuiu	Aumentou	-,234	,253	,652	-,86	,39
		Manteve	-,374	,169	,089	-,79	,04
5.3. Impacto da crise atual no financiamento da organização.	Aumentou	Manteve	-,017	,173	,995	-,45	,41
		Diminuiu	-,275	,172	,283	-,70	,15
	Manteve	Aumentou	,017	,173	,995	-,41	,45
		Diminuiu	-,258	,115	,085	-,54	,03
	Diminuiu	Aumentou	,275	,172	,283	-,15	,70
		Manteve	,258	,115	,085	-,03	,54
5.4. Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas.	Aumentou	Manteve	,093	,110	,696	-,18	,36
		Diminuiu	-,013	,109	,993	-,28	,26
	Manteve	Aumentou	-,093	,110	,696	-,36	,18
		Diminuiu	-,106	,073	,349	-,29	,07
	Diminuiu	Aumentou	,013	,109	,993	-,26	,28
		Manteve	,106	,073	,349	-,07	,29

Anexo LI – Tabela Teste One-Way ANOVA Sub. Conjuntos, o impacto da crise atual na estrutura financeira da organização.

Scheffe ^{a,b}		Subset for alpha = 0.05	
7.1. A quantia recebida de financiamentos a projetos de 2010 a 2012:	N	1	
Aumentou	22	4,09	
Manteve	75	4,09	
Diminuiu	79	4,10	
Sig.		,998	

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 41,990.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Anexo LII – Tabela Teste One-Way ANOVA Sub. Conjuntos, Estrutura atual de financiamento face às necessidades organizativa.

Scheffe ^{a,b}		Subset for alpha = 0.05	
7.1. A quantia recebida de financiamentos a projetos de 2010 a 2012:	N	1	
Diminuiu	79	3,27	
Aumentou	22	3,50	
Manteve	75	3,64	
Sig.		,265	

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 41,990.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Anexo LIII– Tabela Teste One-Way ANOVA Sub. Conjuntos, Impacto da crise atual no financiamento da organização

Scheffe ^{a,b}		Subset for alpha = 0.05	
7.1. A quantia recebida de financiamentos a projetos de 2010 a 2012:	N	1	
Aumentou	22	3,64	
Manteve	75	3,65	
Diminuiu	79	3,91	
Sig.		,215	

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 41,990.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Anexo LVI - Teste One-Way ANOVA Sub. Conjuntos, Impacto da crise na diminuição das verbas recebidas

Scheffe ^{a,b}		Subset for alpha = 0.05	
7.1. A quantia recebida de financiamentos a projetos de 2010 a 2012:	N	1	
Manteve	75	3,91	
Aumentou	22	4,00	
Diminuiu	79	4,01	
Sig.		,562	

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 41,990.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Gráfico LVII: Impacto da crise atual na estrutura financeira dos inquiridos segundo a fonte de financiamento.

