



EMPREENDEDORISMO SOCIAL
NA EUROPA E INGLATERRA:
Iniciativas Inspiradoras

Tania M. Vidigal Limeira
Silvia Marina Pinheiro

AGRADECIMENTO

As autoras agradecem aos especialistas e empreendedores entrevistados, bem como ao **Instituto de Cidadania Empresarial** e a suas gestoras, Célia Cruz e Adriana Mariano, que tornaram possível a realização desse estudo.

Esperamos que esse relatório traga inspirações produtivas para os integrantes do ecossistema de empreendedorismo social no Brasil, os quais se colocam diante do desafio de transformar a realidade socioeconômica brasileira em direção a uma sociedade mais justa e inclusiva.

RESUMO

Empreendedorismo Social na Europa e Inglaterra: Iniciativas Inspiradoras

Este relatório analisa as políticas públicas, legislação, parcerias interinstitucionais e mecanismos financeiros, que impulsionaram os negócios e os investimentos de impacto na Inglaterra, nos últimos quinze anos. O referencial teórico inclui as abordagens sobre empreendedorismo e economia social, parcerias interinstitucionais e políticas públicas. A metodologia foi baseada na análise de documentos do Governo Britânico e da Comissão Europeia de janeiro de 2000 a junho de 2017, e entrevistas com três empreendedores sociais, uma professora da Universidade de Essex e dois consultores na Inglaterra. A análise revela que a participação do poder público como comprador, financiador e legislador foi um fator - chave ao criar as condições favoráveis para as iniciativas da sociedade civil, dos empreendedores e investidores, como novos mecanismos financeiros e modelos de negócios.

ABSTRACT

Social Entrepreneurship in England: Inspiring Initiatives

This article aims to discuss the public policies, new regulations, finance instruments and interinstitutional partnerships that have promoted the development of the social entrepreneurship and investment sector in England during the last fifteen years. Based on social enterprises, social economy, public policy and strategic partnerships theories, the methodology includes analysis of documents published by the UK Government and the European Commission. Interviews were made with three social entrepreneurs, one professor at Essex University and two social economy consultants in England. The analysis has revealed that the Government's role as funder, purchaser and enabler has been a critical factor in creating favourable conditions for the initiatives of the entrepreneurs, investors and civil society, like business models and finance mechanisms.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	4
I. EMPREENDEDORISMO SOCIAL NA EUROPA E INGLATERRA	5
1.1. Políticas públicas na União Europeia	5
1.2. Políticas públicas na Inglaterra.....	15
1.3. Parcerias interinstitucionais	30
1.4. Formatos legais e casos na região de Essex.....	34
1.5 Casos de empresas sociais na região de Essex.....	38
Caso empresa social GO4	39
Caso empresa social Provide	41
Caso Empresa social Emmaus	43
II. CONSIDERAÇÕES SOBRE AS INICIATIVAS INSPIRADORAS PARA O BRASIL	45

INTRODUÇÃO

No **ecossistema de empreendedorismo social**, a Inglaterra é reconhecida como um país pioneiro na implementação de políticas públicas, legislação, parcerias interinstitucionais e novos mecanismos financeiros para o desenvolvimento dos negócios e dos investimentos de impacto.

Por esse motivo, consideramos relevante documentar e divulgar as principais iniciativas do governo e das instituições privadas inglesas e europeias, de modo a inspirar os atores do ecossistema brasileiro a criar e implementar **políticas e parcerias**, bem como novos mecanismos de **finanças** sociais e **investimentos** de impacto, que promovam o desenvolvimento desse campo de negócios no país.

A **metodologia** consistiu em entrevistas e análise bibliográfica e documental, com base em documentos sobre políticas e legislações publicados no site oficial do Governo Britânico (<https://www.gov.uk>) e da Comissão Europeia (<https://ec.europa.eu>), relativos ao período de janeiro de 2000 a junho de 2017. De 19 a 23 de junho de 2017, foram feitas **entrevistas** com três gestores de empreendimentos sociais na cidade de Colchester (Provide, GO4, Emmaus); a professora Diane Holt, da Universidade de Essex; e dois consultores em empreendedorismo social em Londres – John Nickson, autor do livro “Our Common Good”, e Peter Brown, diretor da consultoria FischerBrown.

A análise dos dados revela um amplo conjunto de iniciativas dos governos, das empresas e das organizações da sociedade civil europeias e inglesas, implementadas com políticas públicas, leis, investimentos públicos e privados e parcerias interinstitucionais e intersetoriais, que consideramos como **iniciativas inspiradoras** para o governo brasileiro e os integrantes do ecossistema de empreendedorismo social, visando o desenvolvimento sustentável e inclusivo com a maior participação dos empreendedores sociais.

I. EMPREENDEDORISMO SOCIAL NA EUROPA E INGLATERRA

1.1. Políticas públicas na União Europeia

Este tópico aborda as características do setor da economia social e as principais políticas públicas implementadas na União Europeia no período de 2010 a 2017, voltadas para o desenvolvimento do setor da economia social e do empreendedorismo social.

Segundo o Parlamento Europeu, a economia social é um dos pilares do modelo social europeu e desempenha um papel essencial na economia ao aliar lucratividade e solidariedade, criando empregos, reforçando a coesão social e territorial, gerando capital social e promovendo a cidadania ativa. Portanto, é uma forma de economia dotada de valores democráticos, colocando o ser humano no primeiro plano e apoiando a inovação social, ambiental e tecnológica.

O setor da economia social é reconhecido como capaz de combinar inclusão social, sustentabilidade financeira e sistema democrático de governança, trabalhando em parceria com os setores público e privado na criação de soluções para os problemas sociais, econômicos e ambientais.

As organizações da economia social totalizaram 2 milhões em 2015, representando 10% de todas as organizações e empresas europeias e empregando 14,5 milhões de pessoas, 6,5% da população ativa da UE. Esse setor reúne as cooperativas e as organizações de mútuo, as associações e fundações, bem como as empresas sociais.¹

Em sua maioria, são pequenas e médias empresas e organizações sociais, uma vez que na Europa as PMEs representam 99% das organizações não financeiras, totalizando 23 milhões, empregando 90 milhões de pessoas, sendo responsáveis por 2/3 dos empregos no setor privado e gerando 3.9 trilhões de valor adicionado por ano.²

As empresas e as organizações da economia social atuam, em geral, nas seguintes áreas:

- **Integração socioeconômica:** qualificação para o trabalho de pessoas deficientes ou em vulnerabilidade social;
- **Serviços pessoais** nas áreas de saúde, educação, treinamento, creches, cuidados para idosos e deficientes, entre outros;
- **Desenvolvimento comunitário**, rural ou internacional, em regiões remotas e/ou de baixa renda;

¹Social Economy in Europe. In: https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy_pt. Em 4/02/2017

² European Commission. Annual Report on European SMEs 2015/ 2016. In: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf. Em 5/02/2017

- **Outras:** reciclagem, proteção ambiental, esportes, cultura, artes, preservação do patrimônio histórico, ciência, pesquisa e inovação e proteção ao consumidor.

Não há um único formato legal para as empresas sociais, que podem ser cooperativas, organizações de mútuo, organizações voluntárias, associações filantrópicas (*charities*), grupos comunitários, cooperativas de crédito, organizações de microcrédito, associações, fundações e empresas privadas limitadas. Um estudo recente verificou que em 15 países da União Europeia (UE) há uma legislação específica para as empresas sociais.³

As políticas e os planos estratégicos da União Europeia são elaborados conjuntamente pelo Conselho Europeu - composto pelos dirigentes dos 27 países - , o Presidente do Conselho Europeu e o Presidente da Comissão Europeia.

A Comissão Europeia propõe políticas e textos legislativos destinados ao conjunto dos 27 países membros. Também avalia as políticas e as iniciativas legislativas europeias a fim de assegurar que estas atinjam os seus objetivos da forma mais eficaz.

A cada cinco anos, no início de um novo mandato do Presidente da Comissão, são definidas as áreas prioritárias de sua atuação, de acordo com o programa estratégico do Conselho Europeu e dos debates com os grupos políticos do Parlamento. No final de cada ano civil (mês de junho), o plano de ação para o ano seguinte é definido pela Comissão e descreve as ações concretas (programas e projetos) a serem implementadas pelos Estados Membros, seguindo as prioridades políticas.⁴

Desde a década de 1980, com a recessão econômica e as restrições financeiras, os líderes políticos da União Europeia passam a reconhecer a significativa contribuição das organizações da economia social – também denominada de “setor de organizações voluntárias e comunitárias e empresas sociais” - para a criação de empregos, o crescimento econômico sustentável e a distribuição mais justa da renda.

Na década de 1990, foram adotadas políticas públicas para a reintegração de pessoas em situação de vulnerabilidade, dando origem a um tipo de empresa social denominada de *work integration social enterprise (WISE)*, que busca qualificar e empregar a população em risco de exclusão social.⁵

³FICI, Antonio. Recognition and Legal Forms of Social Enterprise in Europe: A Critical Analysis from a Comparative Law Perspective. EURICSE. Working Paper n. 82, 2015. Em http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/12/WP-82_15_Fici2.pdf. Em: 08/07/2017

⁴ Comissão Europeia. Estratégia. Junho 2017. Em: https://ec.europa.eu/info/strategy_pt

⁵ NYSSSENS, M. (ed.) Social enterprise – at the crossroads of market, public policies and civil Society. London: Routledge, 2006

Para o período de 2000 a 2008, a Comissão Europeia lançou o programa *EQUAL Community Initiative* ⁶, como parte da Estratégia Europeia do Emprego (*European Employment Strategy - EES*). Em caráter experimental, esse programa visou testar novas ideias e encontrar novas maneiras de combater a discriminação e a desigualdade no mercado de trabalho, por meio de parcerias interinstitucionais. Financiado pelo Fundo Social Europeu (*European Social Fund*) com €3 bilhões de investimento, esse programa “nasceu da necessidade de renovar e conferir maior eficácia às políticas públicas, para responder a problemas sociais emergentes”, segundo Ana Vale⁷. Entre as prioridades estavam a empregabilidade, a criação de empresas, o desenvolvimento local e a qualificação das organizações e dos profissionais da economia social.⁸

O relatório “*EQUAL opportunities for all: Delivering the Lisbon Strategy through social innovation and transnational cooperation*”, publicado em 2008, apresentou a avaliação dos resultados do Programa *EQUAL* nos 27 Estados Membros, verificando que foram realizadas 3.480 parcerias interinstitucionais de desenvolvimento, com mais de 20.000 parceiros, 200.000 pessoas atingidas e 924 casos reconhecidos de inovação social. As parcerias possibilitaram a significativa mobilização de pessoas, gerando empoderamento e capacitação de *stakeholders* estratégicos para a construção e a implementação de políticas sociais.⁹

Com base nas melhores práticas identificadas no programa *EQUAL*, o Fundo Social Europeu (*European Social Fund*) desenvolveu seu programa para o período 2007-2013.

Em 2000, na Terceira Conferência Europeia sobre Cidades e Municípios Sustentáveis, cerca de 250 líderes municipais de 36 países europeus e regiões vizinhas aprovaram o texto da Convocatória de Hannover, no qual se afirma que os líderes europeus “[...] devem ter consciência sobre o poder de compra das autoridades locais no mercado e usá-lo para direcionar o desenvolvimento para soluções social e ambientalmente saudáveis”. Anteriormente, em 1990, a rede global *ICLEI - Local Governments for Sustainability* foi fundada pelos governantes municipais no primeiro congresso mundial *Local Governments for a Sustainable Future*, na sede da ONU. Atualmente, a rede engloba 1.500 lideranças municipais comprometidas a construir um futuro sustentável.

⁶ European Commission. 2000-2008 Equal Community Initiative. In:

http://ec.europa.eu/employment_social/equal_consolidated/

⁷ VALE, Ana. Um novo paradigma para a intervenção social. In Vale, A., Henriques, J. M. & Nunes, M.C. Para uma Nova Intervenção Social, Lisboa, Gabinete de Gestão EQUAL, 2010

⁸ European Commission. EQUAL opportunities for all, 2008. In:

http://ec.europa.eu/employment_social/equal_consolidated/data/document/Equal%20opportunities

⁹ EQUAL opportunities for all Delivering the Lisbon Strategy through social innovation and transnational cooperation, 2008. In: http://ec.europa.eu/employment_social/equal_consolidated/data/document

Em 2004, a União Europeia adotou as diretivas da licitação sustentável, que estabelecem critérios ambientais em seus procedimentos. A partir de então, cresce o número de países que adotam essas diretivas, entre eles Reino Unido, Países Baixos, Noruega, Suécia, Áustria e Suíça.¹⁰

Em 2006, a União Europeia promove a política de compras públicas sustentáveis estabelecida no documento *Procuring the future*, elaborado pela Força-Farefa Britânica para compras públicas sustentáveis (*UK Sustainable Procurement Task Force*). O conceito de compras sustentáveis busca incorporar, simultaneamente, os critérios de eficiência econômica, social e ambiental nos estágios do processo da compra e contratação de bens, serviços e obras pelo governo, com o objetivo de gerar benefícios à sociedade e à economia e reduzir os impactos à saúde humana, os danos ao meio ambiente e aos direitos humanos.¹¹

Em 2010, foi lançada a política *Europe 2020* para um período de dez anos, com o objetivo de propiciar as condições para o crescimento econômico sustentável e inclusivo. Foram definidas cinco áreas de ação prioritárias: emprego, pesquisa e desenvolvimento, alterações climáticas/energia, educação e inclusão social, e redução da pobreza. Para a meta de crescimento, a estratégia foi desenvolver a economia do conhecimento e a inovação. Para a sustentabilidade, o objetivo foi promover a economia eficiente em recursos e mais “verde”. E para a inclusão social, a meta é gerar emprego e alcançar maior coesão social, econômica e territorial.¹²

A implementação do Plano *Europe 2020* contou com o financiamento do programa *European Structural and Investment Funds Growth Programme (ESIF)*, que reúne três tipos de fundos: *European Social Fund (ESF)*, focado em projetos de inclusão social e emprego; *European Regional Development Fund (ERDF)*, para pequenas e médias empresas e iniciativas regionais; e o *European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD)*, para apoio a negócios e programas de capacitação na área rural.¹³

O financiamento da expansão e da melhoria dos serviços públicos foi garantido pelo *European Social Fund (ESF)*, com 75 bilhões de euros.¹⁴ O financiamento complementar seria obtido pelos Estados Membros junto ao *World Bank*, o *Council of Europe Development Bank* e o *European Investment Bank*.¹⁵

¹⁰ SOUZA, M.T.; OLIVERO, S.M. Compras Públicas Sustentáveis: um Estudo da Incorporação de Critérios Socioambientais nas Licitações do Governo do Estado de São Paulo. XXXIV Congresso ENANPAD, R. Janeiro, setembro, 2010

¹¹ GOV.UK Sustainable Procurement Task Force. *Procuring the future*, junho de 2006. Em: <https://www.gov.uk/government/publications/procuring-the-future>

¹² Comissão Europeia. Europa 2020. Em: <http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020>

¹³ European Commission. European structural and investment funds. Junho 2016.

¹⁴ Europe 2020 strategy, 2011. http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm In: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/european-structural-and-investment-funds_en

¹⁵ European Social Fund, 2011. <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=325&langId=en>

Em 2011, a Comissão de Proteção Social (*Social Protection Committee*) elaborou o relatório *The social dimension of the Europe 2020 strategy*, analisando as tendências da pobreza e da exclusão social na UE, bem como as alternativas de políticas para a reforma sustentável dos sistemas de proteção social, as estratégias de inclusão social, os programas de benefícios para as famílias e os grupos em risco social, a sustentabilidade dos sistemas de aposentadoria, de saúde e assistência social. Também foi enfatizada a necessidade de criar indicadores que reflitam a multidimensionalidade das causas da pobreza e da exclusão social.¹⁶

Nesse mesmo ano, o Conselho Econômico e Social Europeu (*EESC - European Economic and Social Committee*) recomendou o lançamento de uma política e um plano de ação para promover as empresas sociais, enfatizando a importância da implementação pelos Estados Membros.¹⁷ O *EESC* embasou sua recomendação em um conjunto de estudos, como o *Study of the Social Economy in the European Union*, que incluiu as empresas sociais como parte da economia social, juntamente com as organizações de mútuo, associações, fundações e cooperativas.¹⁸

Ainda em 2011, a Comissão Europeia lançou a política *Social Business Initiative: Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, onde as empresas sociais foram definidas com base em quatro princípios: alto grau de inovação social; o propósito social é a razão de sua atividade; os lucros são prioritariamente reinvestidos para realizar o propósito social; e o sistema de governança e propriedade reflete o propósito social.¹⁹

Essa política priorizou quatro áreas de ação:

a) Facilitar o acesso ao financiamento, com a mobilização de fundos da União

Europeia, a regulamentação dos fundos de investimento social e o fortalecimento do microcrédito. Foi regulamentado o *European Social Entrepreneurship Fund (EuSEF)* com 70% de seus investimentos para empresas sociais.²⁰

b) Aumentar a visibilidade e o reconhecimento das empresas sociais, divulgando as melhores práticas e os modelos de negócios replicáveis, promovendo programas de capacitação e as incubadoras de startups. Como exemplo, foi divulgado um catálogo de boas práticas com vinte

¹⁶ The social dimension of the Europe 2020 strategy: A report of the Social protection committee, 2011

¹⁷ EESC Opinion. Social entrepreneurship and social enterprise. Out. 2011. In: www.eesc.europa.eu

¹⁸ European Parliament's Committee on the Internal Market. Social Economy Study, May 2016. In [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL_STU\(2016\)578969_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL_STU(2016)578969_EN.pdf)

¹⁹ European Commission. Social Business Initiative. Brussels, 25.10.2011. In: http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/docs/COM2011_682_en.pdf

²⁰ European Union Law. European social entrepreneurship funds, 2013. In: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content>. Em 12/06/2017

casos e o programa de capacitação de professores para incluir o curso de empreendedorismo nas escolas. Também foram instituídos prêmios e competições para estimular e reconhecer as iniciativas.²¹

c) Melhorar o ambiente legal. Na Itália, em 2006, a *Law on Social Enterprise* (n.155/2006)²² regulamentou a designação da empresa social e os critérios para isso, não sendo instituído um formato legal, mas um status legal (*label*).²³ Na Inglaterra, em novembro de 2011, o governo lançou o *Guide to Legal Forms for Social Enterprise*, um guia sobre os formatos legais para os empreendimentos sociais.²⁴

d) Estimular o uso de critérios sociais e ambientais nas compras públicas, que devem ser explicitados nas especificações dos contratos de compras, considerando os aspectos qualitativos e não apenas o menor preço.²⁵

Para a implementação dessa política, em 2012 foi estabelecida a comissão *GECES - Commission Expert Group on Social Entrepreneurship* e a *Social Impact Measurement Sub-group* para elaborarem uma metodologia de mensuração dos benefícios e impactos socioeconômicos gerados pelas empresas sociais. Em 2014, essa Comissão publicou o relatório *Proposed approaches to social impact measurement*²⁶. Em 2015, a OECD publicou o *Policy Brief on Social Impact Measurement for Social Enterprise*, tomando como base a proposta da Comissão GECES.²⁷

Na reunião do G8, em 2013, em Londres, foi estabelecido o grupo *Social Impact Investment Taskforce* para elaborar propostas para o avanço do investimento de impacto no mundo, tendo sido publicado o relatório *Measuring Impact Subject Paper*. Este grupo passou a constituir o *Global Social Impact Investment Steering Group (GSG)*, em 2015.²⁸ E, nesse mesmo ano, a OECD publicou o relatório *Social Impact Investment: Building the Evidence Base*.²⁹

²¹ OECD/EU. Boosting Social Enterprise Development: Good Practice Compendium, OECD Publishing, Paris, 2017. In: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp>

²² FICI, Antonio. The new italian law on social enterprise. In <http://www.oecd.org/cfe/leed/37508649.pdf>

²³ European Commission. Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation, 2011. In: http://ec.europa.eu/internal_market

²⁴ GOV.UK. Guide to Legal Forms for Social Enterprise, Novembro 2011.

https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/31677/11-1400-guide

²⁵ European Commission. Best practices in the field of social clauses in public procurements in Europe. In http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=9024

²⁶ European Commission. Proposed approaches to social impact measurement. October 2014. Em: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7735>

²⁷ OECD. Policy Brief on Social Impact Measurement for Social Enterprises: Policies for Social Entrepreneurship, 2015. In: https://www.oecd.org/social/PB-SIM-Web_FINAL.pdf

²⁸ Reports from the Social Impact Investment Taskforce. In: <http://www.socialimpactinvestment.org/>

²⁹ Social Impact Investment Taskforce. Measuring Impact Subject Paper, 2014. In: <http://www.socialimpactinvestment.org/reports/Measuring>

Em 2013, a Comissão Europeia lançou a política *Social Investment Package for Growth and Social Cohesion* para estimular os Estados Membros a avançarem nas reformas dos serviços públicos. O foco foram investimentos em estratégias de inclusão ativa, como: creches e educação infantil, prevenção da evasão escolar, treinamento e recolocação profissional, apoio a moradia e acesso a serviços de saúde. Essa política enfatizou as parcerias entre o governo e as empresas sociais e possibilitou o financiamento e a capacitação para essas organizações.³⁰

Para isso, foram alocados 90 milhões de euros no programa *Social Entrepreneurship Axis of the Programme for Social Change and Innovation* para desenvolver o mercado de investimento social, com mecanismos de *equity*, *quasi-equity*, empréstimos e *grants*. Foram regulamentados os fundos de empreendedorismo social *EuSEF (European Union Social Entrepreneurship Funds)* e os fundos de *venture capital EuVECA (European Venture Capital Funds)*, dirigidos a empresas sociais, SMEs e start-ups.³¹

Foi lançado o *Horizon 2020*, uma política para incentivar e financiar a pesquisa e a inovação, com investimentos de 77 bilhões de euros para o período de 2014-2020. O programa de financiamento *InnovFin - EU Finance for Innovators* reúne diversos mecanismos financeiros, como garantias para os intermediários que fazem os empréstimos para PMEs ou crédito direto para as empresas, visando apoiar pequenos e grandes projetos de pesquisa e inovação.³²

Os investimentos da UE reúnem os recursos dos programas e fundos *InnovFin Equity scheme* (€200 milhões), Fundo *EFSE* (€100 milhões) e *COSME - Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises* (€100 milhões).³³ O *Pan-European VC Fund-of-Funds* e o *European VC Funds (EuVECA)* complementam as ações voltadas para expandir o capital de risco disponível para as startups e os projetos de inovação.³⁴ O programa *COSME* foi dirigido às pequenas e médias empresas, facilitando o acesso a financiamento de empréstimos e investimento de capital no valor total de 5,5 bilhões de euros, em benefício de 140 mil empresas.³⁵

Ainda em 2013, diante da urgência em retomar o crescimento econômico e os níveis de emprego, criou-se o consenso de que a Europa precisava de mais empreendedores. Para isso, a Comissão Europeia lançou o *Entrepreneurship 2020 Action Plan*, um plano de ação para apoiar as

³⁰ European Commission. Towards Social Investment for Growth and Cohesion – including implementing the European Social Fund 2014-2020. Brussels, 20.2.2013. In: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

³¹ Investment Funds. In: <https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/>

³² European Commission. Horizon 2020. In <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020>

³³ Idem, ibidem. 08/05/2017

³⁴ Pan-European Venture Capital Fund-of-Funds. In: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020>

³⁵ COSME. Europe's programme for small and medium-sized enterprises. Em: https://ec.europa.eu/growth/smes/cosme_pt

iniciativas empreendedoras e o ensino em empreendedorismo. Também foram estimuladas as parcerias entre as organizações da economia social, as empresas e os governos, visando o investimento no ensino do empreendedorismo e o acesso a financiamento.³⁶

Para a implementação dessa estratégia, foi criado o grupo de trabalho *Thematic Working Group on Entrepreneurship Education* para detalhar as diretrizes da política em um relatório de orientação aos Estados Membros.³⁷ Além disso, a *Enterprise Europe Network*, uma rede com 600 organizações formada em 2008, divulga informações sobre o acesso a financiamento da UE.³⁸ E foi lançada a plataforma *HEinnovate*, em 2014, com material pedagógico e informações para apoiar as instituições educacionais e universitárias nos programas de ensino para o empreendedorismo.³⁹

Simultaneamente, em 2014, foi lançada a lei *Small Business Act*, que visa reforçar o crescimento e a competitividade sustentáveis das PMEs, por meio das seguintes iniciativas:

- a) facilitar o acesso das PMEs ao financiamento;
- b) criar ambiente legal e empresarial favorável;
- c) promover a qualificação das PMEs em inovação;
- d) seguir o princípio *Think Small First*, considerando a perspectiva das PMEs e o impacto a ser gerado⁴⁰;
- e) incentivá-las a tirar partido do crescimento dos mercados.⁴¹

Para isso, o programa *PROGRESS (Programme for Employment and Social Solidarity)*, direcionado para a capacitação e o emprego, recebeu 92 milhões de euros, e o *European Microfinance Facility* disponibilizou 500 milhões de euros para empréstimos aos pequenos negócios, em 2010.⁴²

Além disso, houve os aportes do fundo *Employment and Social Innovation (EaSI)*, um mecanismo de financiamento da Comissão Europeia para promover o emprego sustentável,

³⁶ Plano de Ação Empreendedorismo 2020. In: <http://ec.europa.eu/small-business/links>. Em 09/05/2017

³⁷ European Commission. Thematic Working Group on Entrepreneurship Education Report. Nov. 2014, In: <http://ec.europa.eu/transparency/regexpert/index.cfm?do=groupDetail.group>

³⁸ European Commission. The Entrepreneurship 2020 Action Plan, 2011. In: <http://ec.europa.eu/growth/>

³⁹ HEinnovate. In: <https://heinnovate.eu/en>

⁴⁰ European Commission. Report of the Expert Group Think Small First – Considering SME interests in policy-making, 2009. In: ec.europa.eu/DocsRoom/documents/10038/attachments

⁴¹ European Commission. Um «Small Business Act» para a Europa. In: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act_en

⁴² European Commission. The social dimension of the Europe 2020 Strategy. In: ec.europa.eu/social

garantindo a proteção social adequada e combatendo a exclusão social e a pobreza. O total do orçamento para o período 2014-2020 é de 919,4 milhões de euros. Desde 2007, os programas apoiados pelo EaSI foram:

- a) *PROGRESS* (61% do orçamento, para a modernização do emprego e das políticas públicas)
- b) *EURES* (18% do orçamento para a mobilidade de trabalho)
- c) *PROGRESS Microfinance* (21% do orçamento para o acesso a microfinanças pelos empreendedores).

Para o biênio 2015-2017, o governo lançou o Plano de Investimento para a Europa (*Investment Plan for Europe*), visando criar um ambiente favorável aos investimentos, prestar apoio técnico aos projetos de negócios e utilizar os mecanismos financeiros novos ou existentes. O Plano buscou desbloquear os investimentos públicos e privados de 315 bilhões de euros em três anos, para o acesso a financiamento de risco por empresas de todas as dimensões.⁴³

Como elemento essencial desse Plano, o Fundo Europeu para Investimentos Estratégicos (FEIE) apoia projetos inovadores que necessitem de cobertura de riscos.⁴⁴ O Fundo é uma iniciativa conjunta da Comissão Europeia e do Banco Europeu de Investimento (BEI).⁴⁵ No primeiro ano, em 2015, o FEIE realizou 289 operações aprovadas, em 26 Estados Membros da UE, mobilizando 37% do total de 315 bilhões de euros. As pequenas empresas representaram 26% do total do investimento.⁴⁶ Em 2016, foram realizadas 324 operações e pelo menos um quarto do fundo FEIE foi para projetos de pequenas e médias empresas (PMEs) por meio de linhas de crédito de bancos ou fundos de capital de risco, dentro do programa *JEREMIE - Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*. As linhas de crédito para PMEs são geridas por instituições de fomento nacionais em colaboração com os bancos locais.

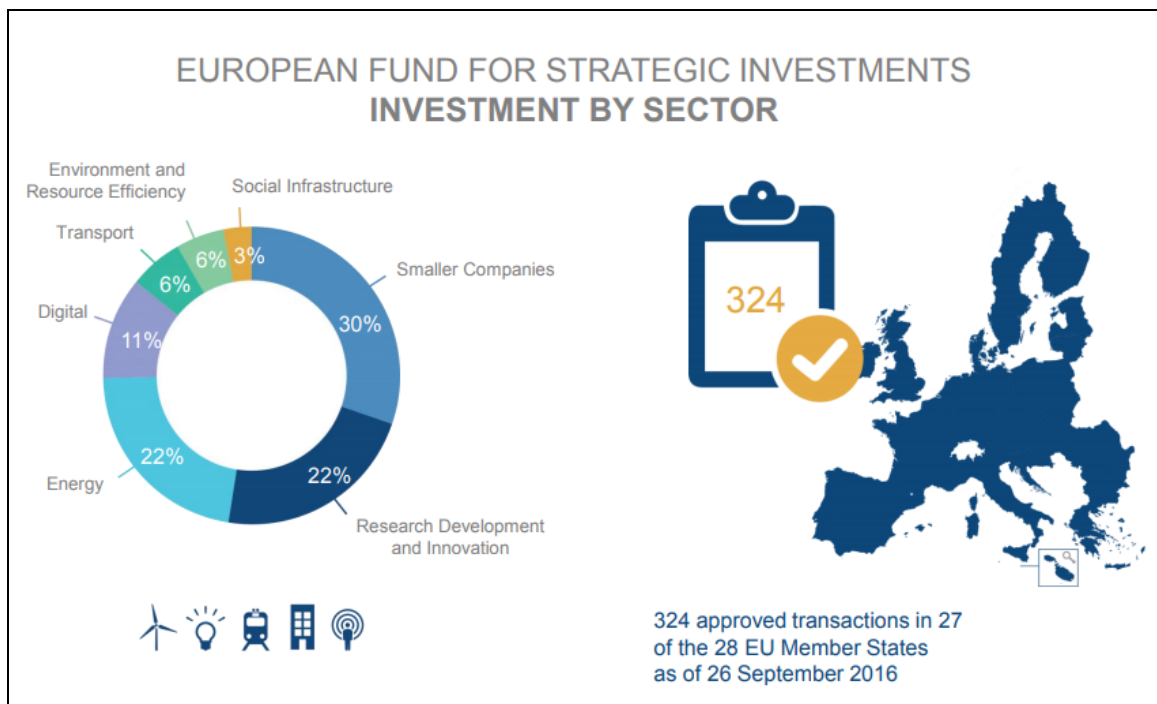
Fundo Europeu para Investimentos Estratégicos (FEIE) - 2016

⁴³ European Commission. The Investment Plan. In: https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan_en

⁴⁴ EFSI – European Fund for Strategic Investments, October 2016. https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/2-years-on-investment-plan_en_2.pdf

⁴⁵ Banco Europeu de Investimento. Em http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pt/FTU_1.3.15.pdf

⁴⁶ European Commission. Plano de Investimento para a Europa, 2016. In: <https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/201611-supporting-investment-in-real>



Fonte: EFSI – European Fund for Strategic Investments, 2016. Em: <https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/2-years-on-investment-plan>

O BEI disponibilizou 60 bilhões de euros em três anos, diretamente ou por meio do Fundo Europeu de Investimento (FEI). Os empréstimos concedidos pelo BEI são apoiados por uma garantia do orçamento da UE e pelos recursos próprios do Banco, oriundos dos Estados Membros. Esse instrumento permite ao BEI realizar um maior número de operações de risco mais elevado.⁴⁷

Além disso, a Plataforma Europeia de Aconselhamento ao Investimento (*European Investment Advisory Hub*) oferece orientação sobre projetos privados e públicos, visando gerar mais e melhores oportunidades de investimento.⁴⁸

Nesse mesmo ano, a Comissão GECES divulgou o relatório *Social enterprises and the social economy going forward*, no qual apresentou as recomendações para otimizar os processos, os *outputs* e *outcomes* dos programas.⁴⁹ Uma das recomendações foi a de garantir a participação das empresas sociais nas decisões estratégicas dos órgãos públicos.⁵⁰

Em março de 2017, a Comissão Europeia apresentou o documento “*White Paper on the future of Europe*” para iniciar os debates com os 27 Países Membros sobre o futuro da Europa. Na área social,

⁴⁷ European Commission. Plano de Investimento para a Europa, maio 2016. Em: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/investment-plan_sme_leaflet_may2016

⁴⁸ European Investment Advisory Hub. In: <http://www.eib.org/eiah>

⁴⁹ GECES - Commission Expert Group on Social Entrepreneurship. *Social enterprises and the social economy going forward*. Outubro 2016. Em <http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/>

⁵⁰ Idem, ibidem

a questão a ser debatida é “Como adaptar o modelos sociais da Europa aos atuais e futuros desafios e galvanizar o espírito social europeu?”⁵¹

Nesse mesmo ano, uma experiência com o *Social Impact Bond (SIB)* seria realizada na Finlândia. Em parceria com o gestor de fundos Epiqus, o *European Investment Fund (EIF)* fará investimento de 10 milhões de euros para dar suporte ao programa de integração de 3.700 imigrantes e refugiados no mercado de trabalho, com a realização de treinamento e assistência na recolocação laboral por organizações e empresas sociais.⁵²

Como se pode verificar, a União Europeia tem sido inovadora na proposição e execução de políticas integradas e transversais de coesão e inclusão social, recuperação econômica, empreendedorismo e inovação, aprovando novas leis, estruturando programas e parcerias com organizações da economia social, investidores e empresas. Para apoiar a implementação das políticas pelos Estados Membros, foram disponibilizados fundos estruturantes e de longo prazo, como o Fundo Social Europeu e o Fundo Europeu de Investimento.

Entre essas políticas, destacam-se as dirigidas ao desenvolvimento das pequenas e médias empresas (PMEs) e as empresas sociais, para as quais foram direcionados fundos públicos e um fundo específico para o setor, o *European Social Entrepreneurship Fund (EuSEF)*, como também programas de capacitação das lideranças das organizações.

Para supervisionar a implementação das políticas para o setor, foi criada a comissão *GECEs (Commission Expert Group on Social Entrepreneurship)*. E a comissão *Social Impact Measurement Sub-group* para elaborar a metodologia de mensuração dos benefícios e impactos gerados pelas empresas sociais.

1.2. Políticas públicas na Inglaterra

No Reino Unido (Inglaterra, Escócia, País de Gales e Irlanda do Norte), além das políticas públicas de seguridade social, o protagonismo da sociedade civil é tradição cultural, que se expressa por uma diversidade de organizações sociais e entidades de representação, que atuam na prestação de serviços a seus membros e às comunidades, como também influenciam as decisões de políticas públicas.

⁵¹ European Commission. Reflection Paper on the Social Dimension of Europe. Abril 2017. In: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-social-dimension-europe_en.pdf

⁵² European Commission. First social impact bond scheme in Europe supports integration in Finland. June 2017.

O setor da economia social no Reino Unido engloba as empresas sociais e as organizações da sociedade civil (associações, cooperativas de trabalhadores, organizações de mútuo, cooperativas de crédito, bancos comunitários, organizações de microcrédito e fundações). Em 2016, havia 167.000 associações, organizações sociais e filantrópicas (*charities*), que empregavam 853.000 pessoas e geravam receitas de £73 bilhões. Cerca de 39% delas geravam receitas de até £10.000 por ano, 34% entre £10.000 e £100.000, 13% entre £100.000 e £500.000 por ano, e 14% acima de £500.000. ⁵³

Pesquisa realizada pelo Governo e publicada em setembro de 2017 ⁵⁴, com nova metodologia, estimou que há 471.000 empresas sociais no Reino Unido, sendo que essas atendem a quatro critérios:

- a) receita: ao menos 50% da receita é oriunda de atividades comerciais;
- b) lucro: há regras definidas para utilização, sendo que a maior parte deve ser reinvestido na ampliação do impacto social;
- c) metas sociais e ambientais são prioritárias em relação às financeiras;
- d) ou organizações filantrópicas (*charities*), com receita comercial superior a 50% do total.

Do total das empresas sociais, 99.000 empregam funcionários e 371.000 não empregam. O total de pessoas empregadas é 1,44 milhões. Cerca de 69% daquelas com funcionários são microempresas, com 1 a 9 empregados, e 27% são pequenas empresas, com 10 a 49 funcionários. A maioria trabalha com serviços de saúde, educação e artes, bem como alimentação e hotelaria; 93% declaram ter obtido lucro no ano anterior; 69% tinham pessoas físicas como clientes, 63% atuavam para empresas e 60% para órgãos públicos. Cerca de 44% adotam o formato legal de empresa limitada; 14% são empresas individuais e 13% são organizações filantrópicas (*charities* com receita comercial acima de 50%).

O apoio às organizações da economia social britânica é tradicionalmente oriundo de contribuições de pessoas físicas e de fundações privadas, além do voluntariado da população, especialmente no segmento de pequenas organizações comunitárias com atuação local.

⁵³ Charity Commission. Statistics 2016. In: <https://www.gov.uk/government/publications/charity-register-statistics/recent-charity-register-statistics-charity-commission>

⁵⁴ Department for Digital, Culture, Media and Sport. Social Enterprise: Market Trends. Sept. 2017, p.20. Em www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/644266/MarketTrends

A partir da década de 1990, com as reformas nos serviços públicos e as políticas de austeridade, as lideranças governamentais e as instituições financeiras buscaram novos e adequados mecanismos e incentivos para ampliar o acesso a recursos financeiros, de modo que empresas e organizações sociais se tornem autosustentáveis.

Na Inglaterra, para garantir a sustentabilidade financeira, as organizações sociais mobilizam diversas fontes de recursos, constituindo o que se chama de “*blended finance*” ou “*hybrid capital*”, que incluiu doações privadas (*grants* e *crowdfunding*), empréstimos (*debt capital*), microcrédito, capital de risco (*venture capital*), investimento de capital (*equity*), fundos públicos, capital próprio e receita de atividades comerciais ou contratos públicos.

No ecossistema de empreendedorismo social atuam diversas organizações públicas e privadas para apoio aos negócios. Em 1998, surgiu a *Social Enterprise London*, cujas iniciativas foram fundamentais no progresso dos empreendimentos sociais, como a formação de uma rede de mais de 2.000 organizações, o lançamento da publicação *Social Enterprise Journal* e a cooperação com a *London Development Agency (LDA)*, órgão público que apoiava as empresas. Em 2011, essa organização passou a ser denominada de *Social Enterprise UK (SEUK)* e atualmente agrega mais de quinze mil empreendimentos sociais no Reino Unido. Além de influenciar as políticas públicas para o setor, também atua como *advocacy* e *think tank*, visando o desenvolvimento do ecossistema.

Em 2002, foi criado o grupo *Social Enterprise Coalition*, com apoio do órgão governamental *DTI – Department of Trade and Industry*, que reuniu especialistas para desenvolver a primeira política pública voltada para as empresas sociais.

A *Social Finance UK*, fundada em 2007, representa as organizações financeiras privadas que atuam com investimento social. Desenvolve parcerias com o governo, o setor da economia social e o de finanças para desenvolver melhores instrumentos financeiros para os empreendimentos sociais. Até 2016, foram mobilizados £100 milhões de investimentos e implementados programas para enfrentar os desafios sociais, como o apoio a 2.000 ex-prisioneiros e a 2.300 famílias economicamente vulneráveis. E a organização participou do primeiro *Social Impact Bond*, focado no estabelecimento prisional de Peterborough, reunindo investimentos de £5 milhões junto a 17 investidores.

O jornal *The Guardian* publica em seu site uma lista de ofertas de empregos em negócios de impacto e divulga notícias sobre esses negócios.

As Universidades oferecem cursos para capacitação em empreendedorismo social; gestão de negócios de impacto; liderança em organizações de saúde e serviços sociais (*Social and Health Care Leadership and Management*), entre outros.

Há instituições financeiras privadas como o *Charity Bank*, a *Social Investment Business Foundation* e a *Big Society Capital*, e instituições públicas, como o *Big Lottery Fund (BIG)*, que operam mecanismos financeiros inovadores para apoio às organizações da economia social e às empresas sociais. Um desses mecanismos é o *SIB - Social Impact Bond*, que remunera os investidores com base no alcance das metas de impacto. E a Comissão Europeia apoia os empreendimentos sociais com diversos fundos estruturantes e de longo prazo.

A Inglaterra é considerada um país onde, a partir do final do século dezenove, foi implementado, com relativo sucesso, o “Estado do Bem-Estar Social (*Welfare State*)”, em que o governo, por meio do orçamento público, garante os padrões mínimos de renda, saúde, educação, alimentação e moradia a todos os cidadãos, como um direito social e não como caridade.

Após a segunda guerra mundial, os governos elaboraram políticas e programas de investimentos em seguridade social de cobertura universal, com a participação das organizações filantrópicas denominadas de *charities*. Entre os anos de 1945 e 1979, a política britânica foi liderada pelo Partido Trabalhista com inclinações welfaristas, que realizou intervenções econômicas e sociais, de forma a enfrentar a pobreza e manter o engajamento das comunidades locais.⁵⁵

A instituição pública mais representativa, e que dá visibilidade a essa política de governo, é o *NHS-National Health Service*, o sistema público de saúde, que foi instituído em 1948 pela reforma dos serviços públicos, com base no princípio do acesso gratuito a serviços de saúde de qualidade para todos os habitantes. Em 1974, o governo institucionalizou os *Community Health Councils (CHC)*, os conselhos de saúde comunitários, um mecanismo de participação social integrado à governança do sistema de saúde nacional.⁵⁶

O sistema de governo britânico é constituído por um Parlamento bicameral (*House of Commons* e *House of Lords*), com função legislativa, e um Gabinete comandado pelo Primeiro Ministro e formado pelos Ministérios (*Departments*) responsáveis pelas funções executivas. Os parlamentares da *House of Commons* e o Primeiro Ministro são eleitos e têm mandato de um quinquênio. Os

⁵⁵ HALL, D. & GUNTER, H. A nova gestão pública na Inglaterra: a permanente instabilidade da reforma neoliberal. *Educ. Soc.* vol.36 no.132 Campinas July/Sept. 2015

⁵⁶ WILENSKY, H. *The Welfare State and Equality: Structural and Ideological Roots of Public Expenditures*. University of California Press, 1975

membros da *House of Lords* incluem representantes da Igreja e da nobreza, indicados pelo Primeiro Ministro e escolhidos pela Rainha, mas historicamente eram cargos hereditários.

O governo é centralizado no Primeiro Ministro e no Gabinete formado pelos parlamentares do partido majoritário. Até a eleição de 2010, havia dois partidos políticos, que se alternavam na liderança do governo: Trabalhista e Conservador. A partir da eleição de 2010, surgiram outros Partidos, e, não se formando uma liderança majoritária no Parlamento, os governos funcionaram por uma coalizão entre os partidos majoritários, tornando mais complexas as decisões políticas.⁵⁷

Na década de 1980, a perspectiva da nova gestão pública (*new public management*) levou os governos da Inglaterra a adotarem a política de terceirização e contratualização dos serviços públicos, que passam a ser providos por organizações privadas lucrativas ou filantrópicas e as empresas sociais, mantendo a regulamentação e o financiamento sob a responsabilidade do governo.

Tal abordagem da gestão pública busca superar as ineficiências do governo, reduzir os custos excessivos e aumentar a eficácia na prestação de serviços públicos, o que contribui para reduzir o déficit público. A adoção dessa perspectiva foi iniciada com os governos liderados por Margaret Thatcher, Primeira Ministra no período de 1979 a 1990, e implementada pelos governos posteriores até o atual.⁵⁸

Em 1997, o governo do primeiro ministro Tony Blair, do Partido Trabalhista, relançou o modelo da “terceira via”, entre o modelo de gestão centralista e o de inspiração neoliberal. A perspectiva trabalhista é centrada na responsabilização das autoridades locais e nas parcerias com organizações privadas para implementação das políticas nas diversas regiões e municípios do país.⁵⁹

Na Inglaterra, as políticas direcionadas à economia social e ao empreendedorismo social foram iniciadas no Governo do Primeiro Ministro Tony Blair, quando, em 2000, foi instituída a *UK Social Investment Taskforce*, cuja missão era estudar a aplicabilidade das práticas de empreendedorismo em projetos que geram simultaneamente retorno financeiro e impacto social, e explorar formas inovadoras de atrair fontes de financiamento para o setor social.

Em 2002, o governo lançou a primeira política para o setor, a *Social Enterprise Strategy*. Em 2005, instituiu a regulamentação de um novo formato legal, a *CIC – Community Interest Companies*,

⁵⁷ WRIGHT, Tony. *Social Politics*, Oxford University Press, 2013, p.22

⁵⁸ HALL, D.; GUNTER, H. A nova gestão pública na Inglaterra: a permanente instabilidade da reforma neoliberal. *Educ. Soc.*, Campinas, v. 36, nº. 132, p. 743-758, jul.-set., 2015

⁵⁹ SERAPIONI, M.; ROMANI, O. Strengths and challenges of citizens’ participation in local health council: the cases of Italy, England, and Brazil. *Cad. Saúde Pública*, Rio de Janeiro, 22(11):2411-2421, nov. 2006

visando a identificação das empresas sociais (*social enterprises*). A partir de então, os governos têm lançado várias políticas e leis para o desenvolvimento do empreendedorismo social. E, assim, passaram a exercer significativa influência sobre a estrutura e a dinâmica do setor da economia social, possibilitando a sua expansão e fortalecimento.

Nessa política, a empresa social foi definida como um negócio com propósito social, cujos superávits financeiros são prioritariamente reinvestidos no negócio ou na comunidade, em lugar da distribuição de lucros aos proprietários.⁶⁰

O plano de ação objetivou implementar iniciativas em sete áreas, que compõem o núcleo das políticas para o setor:

- a) programas de seguridade social e de apoio às organizações da economia social (*voluntary, community and social enterprise sector - VSCE*);
- b) legislação e regulamentação específicas;
- c) apoio aos órgãos executores governamentais ou privados;
- d) novos mecanismos de financiamento;
- e) agências de fiscalização e controle das políticas/programas.
- f) avaliação independente dos resultados e impactos dos programas
- g) compras públicas sustentáveis

Para garantir os mecanismos financeiros e os incentivos adequados, encorajando as empresas e as organizações sociais a saírem da dependência de doações (*grants*) e tornarem-se sustentáveis, o governo buscou trabalhar em parceria para aumentar a capitalização das Instituições Financeiras de Desenvolvimento Comunitário (*Community Development Finance Institution - CDFI*) voltadas para o setor da economia social.

Os *CDFIs* são bancos ou cooperativas de crédito que fornecem serviços financeiros para as comunidades, as startups e as pequenas empresas que tradicionalmente não têm acesso a crédito. As organizações de crédito comunitário visam ajudar a solucionar os desafios do desemprego e das

⁶⁰ DTI, 2002. Social enterprise. A strategy for success. London: Department of Trade and Industry. Available from: www.dti.gov.uk/socialenterprise/strategy.htm

execuções de hipotecas, fornecendo empréstimos para escolas, pequenos negócios e outros projetos.⁶¹

Além disso, o governo central e os governos locais apoiaram as empresas sociais e as associações comunitárias locais. O governo central investiu £10 milhões no programa de apoio às organizações de mútuo, que totalizaram 67 organizações, 16 já existentes e 51 novas. Como exemplo, a *Plymouth Community Healthcare* assinou um contrato para prestação de serviços em saúde no valor de £2 milhões.⁶²

Em 2004, foi lançado, experimentalmente, o fundo de investimento social *Futurebuilders*, no valor de £215 milhões, para apoiar organizações voluntárias e comunitárias e empresas sociais na prestação de serviços públicos por meio de empréstimos e fundos de *venture capital*. Para tanto, foi constituído um consórcio executivo liderado pelo *Charity Bank* e com a participação das organizações *Unity Trust Bank*, *National Council for Voluntary Organisations (NCVO)* e *Northern Rock Foundation*. Para a supervisão desse projeto foi instituída uma comissão consultiva (*Advisory Panel*) e um grupo de avaliação (*Evaluation Research Steering Group*).⁶³

O objetivo dessa iniciativa foi testar uma nova política para identificar qual o modelo de investimento mais efetivo para ampliar a capacidade das organizações e empresas sociais na execução dos serviços públicos. O Fundo *Futurebuilders* continua operacional, sendo gerido pela organização *Social Investment Business Foundation*.⁶⁴

O *Charity Bank* é uma instituição financeira voltada para as organizações e empresas sociais, que oferece empréstimos em valores entre £50.000 e £3,25 milhões, em parceria com as instituições de crédito. Seus acionistas são fundações filantrópicas, organizações e empresas sociais, como as seguintes: *Barrow Cadbury Trust*, *Big Society Capital*, *Charities Aid Foundation*, *Community Foundation for Northern Ireland*, *LankellyChase Foundation*, *National Council for Voluntary Organisations*, *Phillips Fund* e *Vodafone Foundation*, entre outros. De 2002 até junho de 2017, o *Charity Bank* realizou 867 contratos e financiou um valor total de £187,9 milhões. Atualmente, o banco realizou empréstimos no valor de £100 milhões.⁶⁵

⁶¹ UKSIF. Community Development Finance Institutions: A New Financial Instrument for Social, Economic and Physical Renewal, 2002.

⁶² GOV.UK. Mutuals support programme. In: <https://www.gov.uk/government/news/mutuals-support>

⁶³ Futurebuilders Evaluation: Final Report. Centre for Regional Economic and Social Research, March 2010. In: http://www4.shu.ac.uk/_assets/pdf/futurebuilders_evaluation_summary.pdf

⁶⁴ Social Investment Business Foundation. In: <http://www.sibgroup.org.uk/futurebuilders-england>

⁶⁵ Charity Bank. In: <https://charitybank.org/news/charity-banks-loan-book-exceeds-100-million>

Ainda em 2004, o governo lançou um fundo voltado para as pequenas e médias empresas, o *SME Wholesale Finance (SMEWF)*, que oferece empréstimos e *venture capital* do *European Regional Development Fund (ERDF-backed VC funds and loan funds)*. Foi investido um total de £36 milhões em 430 pequenas e médias empresas, com crédito ou capital de risco, até 2013.⁶⁶

Também nesse ano foi criado o *Big Lottery Fund (BIG)*, que surgiu da fusão dos fundos *New Opportunities Fund* e *Community Fund*, para distribuir recursos da Loteria (*National Lottery*) para organizações filantrópicas (*charities* e comunitárias). Todos os anos, o *Big Lottery Fund (BIG)* faz doação de £600 milhões para grupos comunitários e *charities* com projetos em saúde, educação e meio ambiente. Desde 2004, o fundo distribuiu £6 bilhões para projetos.⁶⁷

Além do financiamento para os empreendimentos sociais, foram criadas leis e regulamentações para identificar, qualificar, apoiar e fiscalizar as organizações e empresas sociais. Em 2005, uma lei estabeleceu a *CIC - Community Interest Company*, uma companhia limitada. Em 2012, foi estabelecida uma nova forma de *charity*, a *CIO - Charitable Incorporated Organisation*, que possibilita a pequenas organizações sociais obterem o registro de *charity* sem a necessidade de terem renda própria.⁶⁸

Em 2005, foi lançada a política de Desenvolvimento Sustentável (*Sustainable Development Strategy*)⁶⁹ e, em 2006, foi publicado o Plano Nacional de Compras Públicas Sustentáveis (*National Action Plan: Procuring the Future*), elaborado pela Força Tarefa de Compras Públicas Sustentáveis (*Sustainable Procurement Task Force*), seguindo as diretivas da União Européia.⁷⁰ Os dados do Plano indicavam que as despesas do setor público na Inglaterra representavam 13% do PIB e o setor empregava 6 milhões de pessoas. Assim, a premissa era que, com a liderança do governo, as despesas públicas e o consumo das empresas e da população poderiam se tornar sustentáveis.

Em 2008, dando continuidade à reforma, o Primeiro Ministro lança a política *Excellence & Fairness: Achieving World-class Public Service*, visando promover serviços públicos com “excelência e justiça” com base em duas dimensões:

- a) Cidadãos empoderados, envolvidos no design dos serviços e exercendo o direito de escolha.

⁶⁶ SME Wholesale Finance, 2015. In <http://www.lepnetwork.net/blog/sme-wholesale-finance/>

⁶⁷ Big Lottery Fund. In <http://www.efc.be/organisation/big-lottery-fund/>

⁶⁸ GOV.UK. Charity types. In: <https://www.gov.uk/guidance/charity-types-how-to-choose-a-structure>

⁶⁹ GOV.UK. 2005 Sustainable Development Strategy. In <https://www.gov.uk/government/publications/procuring-the-future>

⁷⁰GOV.UK. The National Action Plan: Procuring the Future, 12 June 2006. In: <https://www.gov.uk/government/publications/procuring-the-future>

b) Novo profissionalismo nos serviços públicos, investindo nas habilidades dos funcionários e concedendo maior autonomia nas áreas em que demonstrem ambição e capacidade de alcançar excelência.

Nessa época, foi patrocinado o projeto *Social Enterprise Partnership Quality & Impact*, visando desenvolver um método para mensuração do impacto gerado pelas empresas sociais. Em 2009, o *Cabinet Office* publica o *Guide to Social Return on Investment - SROI*, para difundir esse método para os empreendedores sociais.⁷¹

No período de 2010 a 2015, o novo governo da coalização Conservadora - Democrata Liberal, liderado pelo Primeiro Ministro David Cameron, deu continuidade e ampliou a reforma dos serviços públicos. O Primeiro Ministro lançou a política *UK Big Society*, com foco na reforma dos serviços públicos, o desenvolvimento do mercado de investimentos sociais e o apoio às pequenas empresas e aos empreendimentos sociais.⁷² Os princípios e as diretrizes para a reforma foram divulgados no documento *Open Public Services White Paper*.⁷³

Em junho de 2010, o jornal *The Guardian* deu destaque ao debate social sobre a reforma e publicou o artigo "*Budget 2010: Pain now, more pain later in austerity plan*" ("Orçamento 2010, dor agora, mais dor depois no plano de austeridade"), divulgando que o governo impôs medidas de austeridade para cada família britânica ao anunciar um pacote emergencial de £40 bilhões, com aumentos de impostos, cortes de despesas em serviços públicos e congelamento de salários dos servidores públicos, visando reduzir o déficit orçamentário.⁷⁴

Os objetivos da reforma foram a maior autonomia de decisão e execução para os órgãos governamentais locais/municipais, a redução de despesas públicas e a maior contratação de organizações comunitárias e empresas sociais para os serviços locais de saúde, assistência social e educação, entre outros. Além disso, as pessoas que trabalham nos serviços do governo passam a ter a opção de constituir organizações de mútuo, como estabelecido pela regra *New Rights to Provide*, da lei *Localism Act*.⁷⁵

O governo apoiou funcionários públicos a montarem organizações de mútuo e prestarem serviços de modo independente. Para isso, o governo investiu £10 milhões em um programa de apoio

⁷¹ Guide to Social Return on Investment – SROI. Em <http://www.socialvalueuk.org/resources/sroi-guide/>

⁷² ELISSON, N. The Conservative Party and the 'Big Society' Social Policy Review 23, 2011, pp. 45-62

⁷³ GOV. UK. Open Public Services White Paper 2010. In: <https://www.gov.uk/government/publications/open-public-services-white-paper>

⁷⁴ The Guardian, "Budget 2010: Pain now, more pain later in austerity plan", junho 2010.

⁷⁵ GOV.UK. Decentralisation and the Localism Bill: an essential guide, 2010. In: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/5951/1793908.pdf

(*Mutuals support programme*) a essas organizações (*spinning out organisations*), visando cortar despesas e aumentar eficiência.⁷⁶ O fundo *Mutuals Interim Support Fund* ofereceu recursos (*community grants*) de até £25.000 para a abertura dessas organizações. Posteriormente, em 2015, o governo lançou o prêmio *Mutuals Support Programme Challenge Prize* para o desenvolvimento de novos modelos de suporte à infraestrutura dessas organizações. Em 2017, há 100 dessas organizações (*public service mutuals*).⁷⁷ Como exemplo, a Plymouth Community Healthcare obteve um contrato para prover serviços ao sistema de saúde municipal no valor £2 milhões.

Em 2011, o governo lançou a política *Growing the Social Investment Market: A Vision and Strategy*, com três objetivos prioritários: aumentar a demanda e a oferta de investimento social, e criar um ambiente para que os negócios floresçam. O volume de investimentos objetivado era de £10 bilhões, o que equivaleria a 5% do total dos £95 bilhões investidos nas *charities*, mais 0,5% dos fundos institucionais e 5% dos investimentos de pessoas físicas.⁷⁸

Em 2012, foi instituída a *Big Society Capital (BSC)* para realizar investimento de impacto como atacadista e formadora do mercado. A BSC recebeu aporte do governo no valor de £400 milhões, oriundos de contas bancárias inativas e £200 milhões de quatro bancos privados para investimento no setor social. A BSC apresentou significativo crescimento, gerando £224 milhões e repassando £68 milhões para 30 agentes financeiros intermediários, que investiram em 270 organizações e empresas sociais, em 2012.⁷⁹

O Grupo BSC é composto por uma *holding company (The Big Society - BST)*, uma companhia limitada por garantia (*company limited by guarantee*), uma subsidiária operacional (*Big Society Capital Limited – BSC*) e uma companhia privada limitada por ações. Em 2016, a *Big Society Capital* alcançou £ 893 milhões de investimentos, com parceria de 63 fundos e bancos sociais. Cerca de £340 milhões é investimento da *Big Society Capital* e £553 milhões é de 104 co-investidores parceiros, sendo aplicados em 428 *charities* e empresas sociais.⁸⁰

A *Big Society Capital (BSC)* atua como organização independente do governo, emprestando dinheiro, via intermediários, a programas sociais. Esses intermediários são chamados de *SIFIs (Social Investment Finance Intermediaries)* e podem ser bancos sociais que emprestam para organizações que visam o benefício social e ambiental; ou fundos de impacto, que investem na área social e gerenciam

⁷⁶ GOV.UK. Mutuals support programme. In: <https://www.gov.uk/government/news/mutuals-support>

⁷⁷ GOV.UK. Introduction to Public Service Mutuals, Junho 2017. In: <https://www.gov.uk/government>

⁷⁸ GOV.UK. Growing the Social Investment Market: A Vision and Strategy. 2011. In: <https://www.gov.uk/government/>

⁷⁹ GOV.UK. Big Society Capital, 2011. In: <https://www.gov.uk/government/news/big-society-bank-launch>

⁸⁰ Big Society Capital. In <https://www.civilsociety.co.uk/news/big-society-capital-reports-893m-worth-of-investments.html>. Agosto 2016.

fundos em favor de investidores; ou outras entidades de oferecem prestação de serviços a programas sociais.

O governo lançou o *Social Investment Tax Relief (SITR)* para que as empresas sociais tenham acesso a financiamento, oferecendo incentivo fiscal aos investidores. Foram investidos £500.000 em negócios como *Fareshare Southwest*, *FC United of Manchester* e *Freedom Bakery*.⁸¹

As garantias de empréstimos são outro instrumento financeiro utilizado. Em vez de repassar recursos diretamente, a *Bill & Melinda Gates Foundation* dá garantia para empréstimos aos projetos apoiados, na tese de que é um modo eficiente de alavancar as doações e dar às organizações um financiamento mais seguro. Sua primeira garantia permitiu a uma escola nos Estados Unidos obter um crédito de US\$ 67 milhões a juros baixos, poupando para a escola e os doadores quase US\$ 10 milhões em juros.⁸²

O *Bridges Social Entrepreneurs Fund* é um fundo de investimento de impacto com cerca de £12 milhões para investir em empreendimentos sociais. Recentemente aportou £1 milhão para um empréstimo social à HCT, uma empresa social em Londres, que usa folgas em sua frota de ônibus comerciais e escolares para fornecer transporte comunitário àqueles impossibilitados de usar o transporte público. Por ser atrelado à receita, o crédito dá à HCT um incentivo para gerir o negócio de forma eficiente, além de conter cláusulas para evitar que se percam de vista as metas sociais. Esse fundo foi lançado em 2008 pela organização *Bridges Charitable Trust* com outros parceiros individuais e institucionais, como Ronald Cohen, *Apax Foundation*, *Generation Foundation*, *Lehman Brothers Foundation Europe* e *Deutsche Bank*.⁸³

O prêmio *Big Society Awards* foi estabelecido para reconhecer os indivíduos e as organizações que contribuíram para os objetivos de eficiência estabelecidos no plano do governo. Em 2015, foram atribuídos 50 prêmios.⁸⁴

Também foram instituídas as *Local Enterprise Partnerships (LEPs)*⁸⁵, para estimular as parcerias entre as comunidades, as autoridades locais e as empresas, visando o desenvolvimento local.

⁸¹ Parliament UK. Social investment: potential and barriers. In: <https://www.publications.parliament.uk>

⁸² Bugg-Levine, A. et al. A New Approach to Funding Social Enterprises. Harvard Business Review. Jan./Feb. 2012.

⁸³ Bridges Fund. HCT repayments mark social investment milestone. Nov. 2015. In: <http://www.bridgesfundmanagement.com/hct-repayments>

⁸⁴ GOV.UK. City Year's role models win Big Society Award. May 2013. In: <https://www.gov.uk/government/news/city-years-role-models-win-big-society-award>

⁸⁵ GOV.UK. Local Enterprise Partnerships. 2013. In: <https://www.gov.uk/government/publications/local-enterprise-partnerships-map>

Para financiar esses projetos, o governo instituiu o fundo *Regional Growth Fund* no período de 2010-2013.⁸⁶

Uma *Local Enterprise Partnership (LEP)*⁸⁷ é um grupo de uma comunidade, que representam o governo, as empresas e a população local, e, em conjunto com o governo, definem as prioridades de investimento local, entre outros assuntos de interesse. Desde 2010, foram formados 39 *LEPs* com autorização do governo.

Os *LEPs* são consultados em vários aspectos da gestão dos programas de investimento da Europa, tendo 13 assentos no *Sounding Group* do Fundo ESIF.⁸⁸ E elaboram projetos de desenvolvimento local, como estradas, urbanização, empreendimentos imobiliários, construção de escolas, etc, que são financiados pelo fundo *Local Growth Fund*, no valor de £12 bilhões em 2013.

O governo apoiou a capacitação dos *LEPs* por meio do *Local enterprise partnership capacity funding*, um fundo no valor de £4 milhões, renovado por mais dois anos. Também publicou um guia de melhores práticas (*Solutions for Business: Local Enterprise Partnership Good Practice Guide*).⁸⁹

Em 2012, para garantir a transparência e a responsabilização dos atos do governo e dos prestadores de serviços públicos, o órgão governamental *UK Public Sector Transparency Board* divulgou o documento de princípios *Public Data Principles* com orientação sobre a publicação de dados públicos. Além disso, representantes do governo e técnicos de bancos de dados apoiam as autoridades locais na criação de sistemas de dados públicos.⁹⁰

⁸⁶ GOV.UK. Public Bodies Reform Programme, December 2013. In: <https://www.gov.uk/government/>

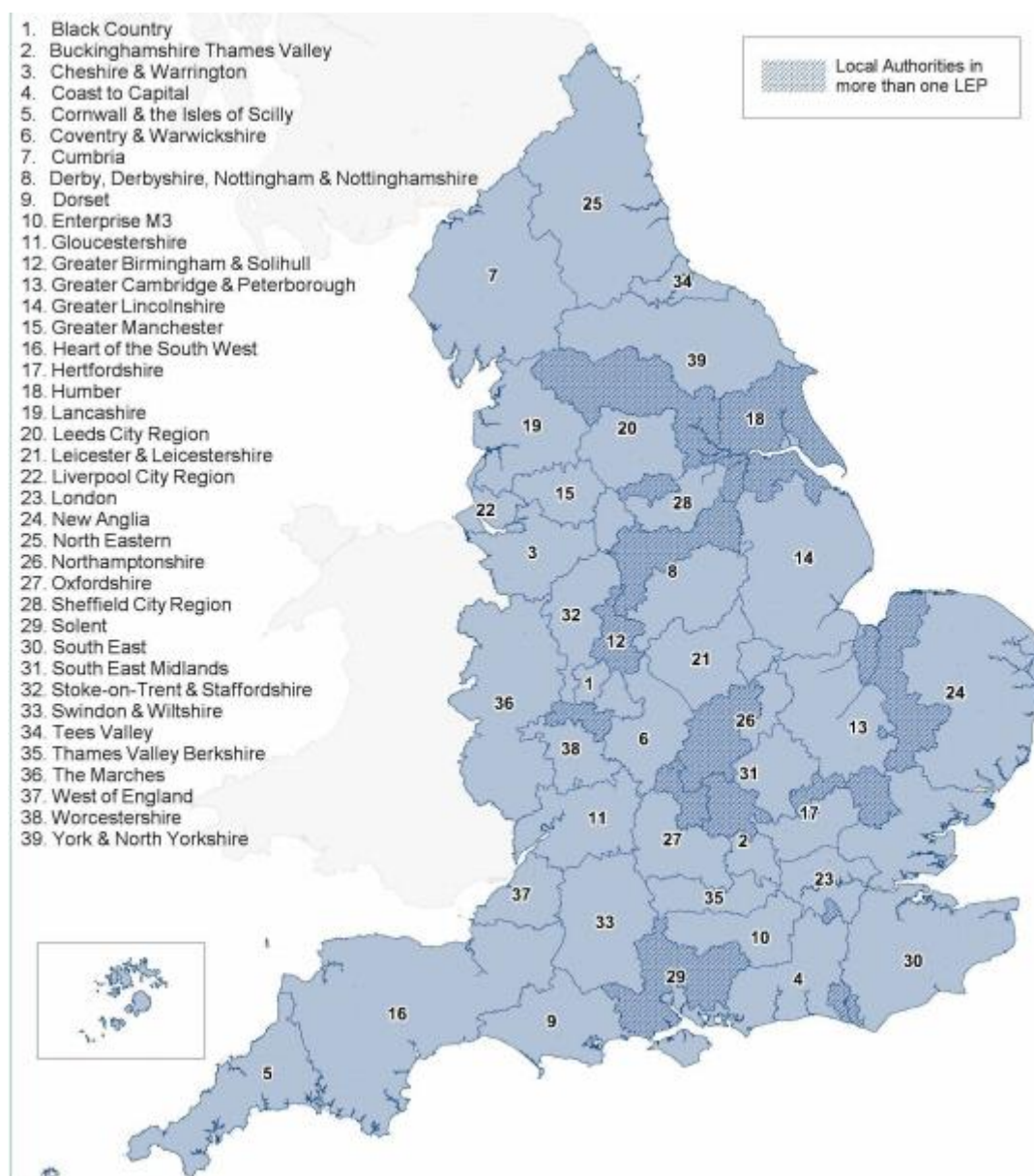
⁸⁷ GOV.UK. Local growth: realising every place's potential, 2010. In: <https://www.gov.uk/government/>

⁸⁸ LEP Network. In: <http://www.lepnetwork.net/>

⁸⁹ GOV.UK. Local Enterprise Partnership capacity fund. In: <https://www.gov.uk/government/publication>

⁹⁰ GOV.UK. Public Sector Transparency Board Meeting 2015. In: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/501888/PSTB_Minute

Mapa das *Local Enterprise Partnerships (LEPs)*



Fonte: GOV.UK. LEPs, 2013. In: <https://www.gov.uk/government/publications>


Seguindo esses princípios, a mensuração dos resultados (*outcomes*) dos serviços públicos torna-se uma obrigação contratual das agências governamentais e dos provedores de serviços. Cada organização e empresa social comissionada deve seguir o método de avaliação definido pelo governo, com base em indicadores - padrão, e elaborar um relatório, que será divulgado no site Gov.uk. A divulgação de dados e indicadores é um requisito dos princípios de transparência e responsabilização que orientam a política *Open Government*.

Como exemplo, o Relatório Anual do Departamento de Saúde 2016-2017 (*Department of Health Annual Report and Accounts 2016-17*) informa que o indicador do tempo de espera de

atendimento do público não foi atingido naquele ano, visto que apenas 89,1% do público foi atendido antes de quatro horas de espera, quando a meta é 95%.⁹¹

Entre as iniciativas do novo governo, foram criadas leis e regulamentações como a *Health and Social Care Act*, em 2012, que visou a redução do número de organizações públicas de saúde, como os *Primary Care Trusts (PCTs)* e os órgãos governamentais, como as *Strategic Health Authorities (SHAs)*, visando reduzir os custos do sistema público de saúde NHS. ⁹²

Indicadores de Desempenho - Relatório do Depart. de Saúde - 2016-2017

	2016-17	2015-16	
	National A&E waiting time		
	A&E attendances (million)	23.4	22.9
	of which: Emergency Admissions (million)	4.3	4.1
	National Standard* (%)	95.0	95.0
	Actual performance (%)	89.1	91.9
*95% of patients admitted, transferred or discharged within four hours of arrival			

Fonte : Department of Health Annual Report and Accounts 2016-17

Foram transferidos cerca de £60 bilhões de fundos (*health care funds*) para centenas de Grupos Clínicos de Comissionamento (*CCG - clinical commissioning groups*), que contratam clínicos gerais (*General Practitioners - GPs*) para atendimento da população. Uma nova agência executiva do Ministério da Saúde foi instituída (*Public Health England*), em 2013. ⁹³

A política de austeridade, que levou à redução do orçamento do governo e dos investimentos públicos e privados, priorizou a busca de eficiência e produtividade nos serviços públicos, o que tem trazido desafios para os pequenos prestadores de serviços, como as empresas sociais, que enfrentam o excesso de demanda, especialmente em saúde e educação, e as restrições orçamentárias do governo. Por outro lado, surgem oportunidades para os empreendedores, que desenvolvem inovações técnicas, financeiras e organizacionais.

⁹¹ GOV.UK. In: Department of Health Annual Report and Accounts 2016-17

https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/629984/DH_annual

⁹²GOV.UK. Health and Social Care Act 2012 Em: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2012/7/contents/>

⁹³ GOV.UK. Public bodies reform programme 2010 to 2015. In: <https://www.gov.uk/guidance/public-bodies-reform>

Como exemplo, até junho de 2017, segundo dados da *Social Finance UK*, foram implementados 87 *Social Impact Bonds (SIBs)*, com um investimento de £322 milhões, envolvendo 113.643 beneficiários, no países Reino Unido, Canadá, Estados Unidos, Austrália, Finlândia, Portugal, Japão, Holanda, França, Coreia do Sul, Israel, Suécia, País de Gales e Escócia.⁹⁴

Em 2015, para incentivar a inovação em produtos e serviços, o Governo lançou o programa *SBRI - Small Business Research Initiative*⁹⁵. Foi destinado um investimento de £250 milhões para o *Business Bank* repassar para as PMEs, que podem obter cerca de £50mil a £100mil para testar uma nova idéia de produto, e um investimento adicional to £1milhão para desenvolver o protótipo. As PMEs podem obter benefícios fiscais (*tax credits*) para investirem em pesquisa e desenvolvimento.⁹⁶

Foi também criado o programa *Innovation Vouchers*, com um fundo de £2 milhões para um período de três anos. Os vouchers proporcionam £5 mil para as start-ups, micros, pequenas e médias empresas fazerem parceria com especialistas e obterem idéias e conhecimentos para desenvolver os negócios.⁹⁷

O Departamento de Comunidades e Governo Local constituiu um *Community Fund* para financiar projetos desenvolvidos pelas autoridades locais em parceria com as organizações comunitárias e as empresas sociais, que ofereçam soluções e serviços para as comunidades. A meta era investir £2 milhões em 2016 e £500 mil em 2017. O fundo financiará projetos em saúde, emprego, educação e assistência social.⁹⁸

Em 2016, o governo da Primeira Ministra Theresa May lançou a política de investimento social (*UK Social Investment Strategy*), visando desenvolver o mercado e manter o Reino Unido na posição de líder e *hub* global.

No documento *Social investment: a force for social change 2016 strategy*⁹⁹, o Ministro de Sociedade Civil, Rob Wilson, enfatizou o potencial de crescimento e o impacto do investimento social, que pode transformar a vida da população:

⁹⁴ Social Finance UK. Impact Bond Database, June 2017. In: <http://www.socialfinance.org.uk/database/>

⁹⁵ SBRI. <https://sbri.innovateuk.org/about-sbri>

⁹⁶ Innovation report 2014: innovation, research and growth, 2014. In: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/293635/bis-14

⁹⁷ GOV.UK. Innovation vouchers for all smaller businesses, 2014. In: <https://www.gov.uk/government/news/innovation-vouchers-for-all>

⁹⁸ GOV.UK. Community Fund 2016. In: <https://www.gov.uk/government/publications/communities>

⁹⁹ Minister for Civil Society. Social investment: a force for social change, 2016. In: <https://www.gov.uk/government/>

*“Social investment can accelerate the growth of new businesses, transforming the impact of our public services, and support stronger communities to tackle the social challenges that they face. It has the power to transform lives and I am more committed than ever to helping social investment achieve its full potential.”*¹⁰⁰

O investimento social público/privado objetiva apoiar as *charities* e as empresas sociais, com financiamento para atividades que gerem retorno social e financeiro. O mercado de investimento social atingiu £2 bilhões, com 3.000 *charities* e empresas sociais beneficiadas no Reino Unido, em 2016.¹⁰¹

Nesse mesmo ano, o governo anunciou o fundo *Life Chances Fund*, com um montante de £80 milhões, para acelerar o crescimento do mercado de títulos de impacto social (*social impact bonds - SIBs*). Os contratos de *PbR (payments by results)* devem ser realizados junto às autoridades locais, visando melhorias nas comunidades. Um valor adicional de £25 milhões seria alocado para projetos relacionados a pessoas sem moradia (*homelessness*), doença mental e emprego.¹⁰² E seria executada a campanha de comunicação *GREAT Britain* para divulgar as oportunidades de investimento social no Reino Unido, além de conferências, mesas-redondas e debates políticos.

Um dos compromissos do governo é utilizar o investimento social para “transformar os serviços públicos”. No Plano, está prevista a parceria com uma Universidade para estabelecer um centro de pesquisa e excelência técnica no novo modelo de contratação de serviços com base em resultados. (*“outcomes based commissioning”*).

1.3. Parcerias interinstitucionais

As parcerias interinstitucionais ocorreram entre os órgãos públicos e as organizações e empresas sociais e os investidores privados, principalmente no âmbito da prestação de serviços públicos por meio de contratos em áreas como saúde, educação, transporte urbano e assistência social, entre outros. Houve a colaboração entre as organizações em consórcios privados para a execução dos serviços, bem como entre governos e instituições financeiras para a viabilização de mecanismos financeiros voltados para projetos de pequenas e médias empresas, o empreendedorismo social e os investimentos de impacto.

¹⁰⁰ UK government unveils 2016 social investment strategy. 15th March 2016. Pioneers Post.

¹⁰¹ NCVO. In: Understanding the capacity and need to take on investment within the social sector, 2016.

In: https://www.ncvo.org.uk/images/documents/policy_and_research/funding/investmentwithin

¹⁰² Life Chances Fund Guidance. In: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/fi

Entre as parcerias, estão as parcerias público-privadas (PPPs), definidas como um acordo contratual entre um órgão público federal, estadual ou municipal e uma organização privada, em que as habilidades e ativos de cada setor são compartilhados na prestação de serviços ou manutenção/construção de uma instalação para o uso da população. Cada participante compartilha os riscos e os benefícios, de acordo com o *NCPPP - National Council for Public-Private Partnerships*.¹⁰³

Entre 1990 e 2009, as PPPs gradativamente ganharam importância na Europa para viabilizar investimentos em infraestrutura, tendo sido realizados 1300 contratos, totalizando um valor de €250 bilhões.¹⁰⁴

O Reino Unido realizou 53% de todos os contratos de PPP na União Europeia, naquele período, sendo que 35% do total foram no setor de educação, 34% em saúde, 14% em serviços públicos em geral (*general public services*) e 4% em transporte. Na maioria dos setores, o tamanho dos projetos aumentou ao longo do tempo, visto que a orientação do Tesouro Nacional (*HM Treasury*), em 2006, passou a priorizar projetos maiores, em valores a partir de 30 milhões de libras.¹⁰⁵

As parcerias intersetoriais (*cross-sector*) são geralmente estabelecidas para lidar com questões bastante complexas para uma única organização resolver. No começo da década de 2000, no Reino Unido, foram intensificadas as parcerias entre governos locais e organizações e empresas sociais, que se tornaram um “lugar comum na vida institucional”. Além disso, as parcerias envolvem desafios, como lidar com estereótipos, idéias preconcebidas e discursos retóricos, e uma variedade de formatos. Para que as parcerias funcionem eficazmente é necessário desenvolver as capacidades dos agentes envolvidos, o que requer tempo, pessoas com qualificação, desenvolvimento de confiança, recursos financeiros e evidências do valor para o usuário final.¹⁰⁶

Como essas parcerias são situadas em um contexto sociocultural, diversos pesquisadores afirmam que o apoio aos executores contratados deve ser *tailor-made* e contínuo, e incluir mentoria, treinamento em habilidades práticas relevantes, pagamentos por despesas incorridas e serviços prestados (*fees*), provisão de equipamentos, computadores, celulares ou telecomunicações, entre outros. Esse tipo de apoio é necessário especialmente para as pequenas organizações e empresas sociais (*VCS - voluntary, community and social organisations*), que atuam como organizações de “linha

¹⁰³ National Council for Public-Private Partnerships. In: <http://www.ncppp.org/ppp-basics/types-of-partnerships/>, 2010

¹⁰⁴ European Investment Bank – EIB. Economic and Financial Report 2010/04, July 2010. In: http://www.eib.org/epec/resources/efr_epec_ppp_report1.pdf

¹⁰⁵ Idem, *ibidem*.

¹⁰⁶ KARA, H. Third sector partnerships and capability building: What the evidence tells us. TRSC- Third Sector Research Centre. Working Paper 126. September 2014. In: <http://www.birmingham.ac.uk/>

de frente” (*FLO - front - line organizations*) na prestação de serviços públicos, de modo que estas possam participar de modo igualitário e eficaz.¹⁰⁷

Diante dessa prioridade, surgem organizações que apoiam o desenvolvimento da capacidade dos gestores de parcerias, como a Pilotlight, uma organização híbrida em Londres, que reúne uma *charity* e uma empresa limitada, apoiada por fundos públicos como o *Big Lottery Fund* e o do governo escocês (*Scottish Government*), bem como *grants* de fundações como Garfield Weston Foundation, Martin Currie Charitable Foundation e Fidelity UK Foundation. A Pilotlight oferece um programa gratuito de capacitação para gestores de organizações sociais e de empresas, visando criar laços de confiança e formas eficazes de colaboração, liderança e gestão, para que as parcerias intersetoriais alcancem seus objetivos.¹⁰⁸

As relações colaborativas entre as organizações privadas e os órgãos governamentais ocorreram por iniciativa governamental para a ampliação da participação das comunidades nas decisões, como parte importante das reformas nos serviços públicos, desde a década de 1990. Como exemplo, o governo instituiu a *Local Enterprise Partnership (LEP)*, um grupo de membros de uma comunidade que representam as empresas e a população e que, em conjunto com o governo local, definem as prioridades de investimento, entre outros assuntos de interesse comunitário. O *LEP* pode ser constituído como uma empresa limitada. Desde 2010, foram formados 38 *LEPs*, com autorização do governo, e uma Rede *LEP*, que promove encontros e divulga notícias de interesse dos grupos.¹⁰⁹

A colaboração informal ocorre por meio de redes virtuais entre os diversos atores do ecossistema da economia social. Como exemplo, as redes formadas pelas organizações de representação, como o Social Enterprise UK, o Social Finance UK e a NCVO - National Council for Voluntary Organisations.

Em pesquisa realizada sobre o setor da economia social na Inglaterra em 2010, os indicadores foram comparados com os de 2008, e verificou-se que o setor ampliou sua participação como provedor de serviços públicos, sendo que 24% das organizações reportaram que esta é sua principal fonte de receita, em comparação a apenas 14% em 2008.¹¹⁰

¹⁰⁷ Idem, *ibidem*.

¹⁰⁸ Scottish Government. *Enterprising Third Sector - Action Plan 2008-2011*, June 2008. In: <http://www.gov.scot/Resource/Doc/228582/0061861.pdf>

¹⁰⁹ GOV.UK. *Local Enterprise Partnership*. In: <https://www.gov.uk/government/publications/2010-to-2015-government-policy-local-enterprise-partnerships-leps-and-enterprise-zones/2010-to-2015->

¹¹⁰ National Survey of Third Sector Organisations . BMG Research, Guidestar UK. In: http://www.cabinetoffice.gov.uk/third_sector/Research_and_statistics/third_sector;

Outra pesquisa indicou que as empresas sociais apresentaram melhores resultados em 2014 em comparação a 2012. Uma grande maioria delas (75%) obteve lucros em 2014, em comparação a 64% em 2012. Também se verificou que a maioria das empresas sociais têm uma estrutura multiorganizational, em que uma organização não lucrativa, como uma *charity*, é proprietária de uma companhia de interesse comunitário (CIC).¹¹¹

Em síntese, ao longo dos últimos quinze anos, as políticas e os planos estratégicos adotados pela União Europeia e pelo Reino Unido se alternaram com medidas iniciais de redução orçamentária e cortes de despesas públicas e, em seguida, a adoção de programas de inclusão social e recuperação econômica, por meio de incentivos à geração de empregos com investimentos em empreendedorismo, inovação e tecnologia, start-ups e pequenas e médias empresas (PMEs).

Para a implementação das políticas, houve aporte de recursos de fundos públicos da Europa e do Reino Unido para financiar os programas, em parceria com diversas organizações financeiras privadas, bem como a criação de novos mecanismos financeiros, legislação, e apoio aos *stakeholders* com treinamento e disseminação de informação.

A União Europeia e o Reino Unido assumiram compromissos de financiamento de programas e projetos, em decisão conjunta. Sendo um dos maiores contribuintes da União Europeia, o Reino Unido tem recebido fundos comunitários da UE para financiar projetos nos setores de infraestrutura, agricultura, ciência e serviços sociais, entre outros, cobertos pelo orçamento da União Europeia, oriundo da contribuição financeira dos Países Membros.

As empresas sociais/negócios de impacto ocuparam um lugar destacado nessas políticas, pelo fato de priorizarem a geração de impacto social, a prestação de serviços públicos e a criação de emprego e inovação social.

Como se pode verificar, a Inglaterra tem sido pioneira na estruturação de um ecossistema favorável ao desenvolvimento dos negócios e investimentos de impacto, que envolve novas políticas integradas de inclusão social e recuperação econômica, e programas amplos e transversais, que envolvam as empresas, as organizações da economia social tradicional e as empresas sociais, apoiadas por novos mecanismos de financiamento e iniciativas de capacitação e parceria com os governos locais, de modo a mudar o modelo de prestação de serviços públicos de um Estado provedor (“*provider*”) para um Estado capacitador (“*enabler*”), e, principalmente, promover uma sociedade mais inclusiva.

¹¹¹ Social Enterprise: Market Trends 2014. In: qna.files.parliament.uk/SOCIAL_ENTERPRISE-_MARKET

1.4. Formatos legais e casos na região de Essex

Os formatos legais adotados pelos empreendedores sociais no Reino Unido estão em permanente evolução. A relação dinâmica entre inovações, mecanismos de financiamento e Estado como cliente, exige adaptações e formatos legais flexíveis.

Dentre as possibilidades de tipologia, existem dois tipos amplos de empresas sociais, sendo que destes derivam alguns subtipos. Os tipos amplos são as organizações de *charitable purpose* e as de *community benefit*, podendo ocorrer combinações entre esses dois tipos. Uma organização *charitable purpose* deve passar pelo teste do propósito público, enquanto as de *community benefit* passam pelo teste do propósito comunitário, que é avaliado quando da solicitação do registro da organização.

Uma organização *charity* é aquela que tem o propósito de gerar benefício público (*charitable purpose*), opera segundo um conjunto de regras estabelecidas em um documento de governança e é dirigida por um grupo de *trustees*, pessoas qualificadas que tomam decisões de como a organização irá operar.

Os vários propósitos de uma *charitable purpose* estão em uma lista não exaustiva no *Charity Act* de 2011 e, dentre outros, destacam-se o combate a pobreza, a promoção de religião, educação, arte, cultura, esportes, vida animal, espécies da flora, cuidados com portadores de doenças crônicas, entre outros. No entanto, assumir os propósitos assinalados na lei não é suficiente para alcançar o registro público, devendo a organização passar pelo teste do propósito público. O registro de uma *charity* e a avaliação (teste) do propósito público são realizados pela *Charity Commission*.¹¹²

O maior rigor no controle das *charities trusts* e seus limites estatutários deram surgimento a quatro tipos de *charities*: *charitable incorporated organisation (CIO)*, *charitable company*, *unincorporated association* e *trust*.

A *charitable company* e a *charitable incorporated organization (CIO)* são companhias estabelecidas pela regulamentação do Reino Unido: a lei das *Charities* de 2011 e 2012, e a lei *Community Interest Company (CIC) Regulation* de 2005. Em geral, os formatos legais mais adotados são os de responsabilidade limitada por ações ou por garantia. Por não distribuírem dividendos a cotistas, a limitada por garantia é a opção mais usada. A criação de uma *CIO* exige registro na *Charity*

¹¹² Charity Commission. Em: <https://www.gov.uk/government/organisations/charity-commission>

Commission, enquanto uma *charity company* deve ser registrada na *Companies House* e na *Charity Commission*.¹¹³

A despeito das *charitable trusts* estarem na origem dos empreendimentos sociais no Reino Unido, hoje são menos usadas. Geridas por *trustees* (pessoas físicas), são *unincorporated*, ou seja, não constituem pessoa jurídica independente de seus sócios. Uma *charity trust* não confere, portanto, a segurança jurídica necessária para a viabilização de investimentos e doações, que permitam o crescimento da organização, diferentemente dos modelos empresariais.

Em 2015, havia 163.000 *charities* no Reino Unido, com um total de receita de £44 bilhões, com 22 milhões de colaboradores, sendo que 14 milhões são voluntários. A maioria delas são pequenas e médias organizações.

Cerca de 621 *charities* geram receita anual superior a £10 milhões, e 80.000 têm receita até £10.000. Cerca de 55% da receita provem de serviços ou venda de produtos. A receita de doações individuais atinge £19 bilhões e serviços para o governo alcançam £15 bilhões. Outras receitas provem de fundos públicos, como a *National Lottery*, ou financiamentos, e 85% das receitas são aplicadas nas atividades fins.¹¹⁴

As *charities* são isentas do pagamento de tributos sobre os ganhos e as receitas comprovadamente usados para o cumprimento de seus propósitos (*charitable expenditure*). Desse modo, as doações de pessoas físicas ou jurídicas não são tributadas, assim como as receitas provenientes da venda de ações e bens imóveis, alugueis e outros investimentos, desde que reaplicados na operação da organização.

A *CIC* – Companhia de Interesse Comunitário (*community interest company*) tem o propósito de beneficiar a comunidade (*community benefit*), sendo uma empresa limitada e regulada pelas regras do Direito Societário no Reino Unido, dispondo de enquadramento próprio desde 2005.¹¹⁵ Em março de 2017, havia 13.055 *CICs* registradas no Reino Unido.

Registrar um empreendimento como *CIC* é adequado aos que pretendem reverter lucros e rentabilidade para o bem público, na forma da lei. Esse formato legal detém as vantagens da flexibilidade, segurança jurídica e responsabilidade dos sócios limitada ao capital social da empresa, assegurando que as atividades se destinem ao benefício da comunidade.

¹¹³ Charity Commission. In: <https://www.gov.uk/government/organisations/charity-commission>

¹¹⁴ NCVO. UK Civil Society Almanac 2016. In: <https://data.ncvo.org.uk/category/almanac/voluntary>

¹¹⁵ GOV.UK. Community Interest Company. In: <https://www.gov.uk/government/organisations/office-of-the-regulator-of-community-interest-companies>. 12/04/217

Uma empresa social *CIC* pode ser constituída como sociedade por cotas de responsabilidade limitada ou como sociedade limitada por garantia. Neste último caso, inexistem capital social dividido em cotas. Ao invés de sócio-cotistas, existem membros, e os lucros não são distribuídos. No caso de valorização da empresa, seus membros não fazem jus a dividendos, pois este é aplicado no negócio. Em uma sociedade limitada por garantia, os sócios são garantidores, comprometendo-se com a integralização do valor nominal mínimo pré-estabelecido no estatuto da companhia.¹¹⁶

A principal diferença entre as *CICs* e as empresas lucrativas, que se utilizam das mesmas categorias jurídicas, é o propósito comunitário definido no estatuto da empresa, que dá ao investidor, potencial cotista ou sócio, a segurança sobre o foco no impacto social.

Em caso de opção pelo modelo de sociedades por cotas de responsabilidade limitada, a *CIC* está sujeita a limites sobre dividendos distribuídos aos sócios. O teto máximo para distribuição de dividendos corresponde a 20% do valor de mercado do título e a 35% do valor total do lucro líquido estabelecido na regulamentação. As *charities* e outras organizações podem estabelecer uma *CIC* como subsidiária.

Como exemplo, a empresa social “*Blues and Beers*” é registrada como *CIC*. Anualmente, a pequena cidade de Wallingford, na região de Oxfordshire, recebe em torno de mil pessoas para o festival de blues e cervejas artesanais, com música ao vivo e degustação das cervejas locais. Segundo o depoimento dos fundadores da “*Blues and Beers*”, o festival é reconhecido pelo lançamento de bandas musicais da região que adquiriram fama, bem como de marcas locais de cerveja, que alcançaram notoriedade. O festival é parte do circuito de eventos culturais e gera benefícios à cidade.

Como companhia de responsabilidade limitada por cotas, o Festival “*Blues and Beers*” detém ações no valor de 1 libra cada, que proporcionam aos cotistas o direito de voto e de participação nas decisões do negócio. Observa-se que o propósito de benefício da comunidade, os bens intransferíveis e os limites na distribuição de dividendos são elementos constam do estatuto da empresa, sendo parte de seu mecanismo de governança. Segundo um dos organizadores do Festival, a opção por formalizar o grupo como *CIC* protege os fundos ou os recursos captados para a realização do festival, gerando segurança financeira por meio do mecanismo de *asset lock*. Além disso, a empresa pode obter lucros com a comercialização de serviços e produtos para reaplicar no negócio.

A condição de “*asset lock*” significa que os bens e recursos da *CIC* devem servir exclusivamente ao propósito do negócio e benefício da comunidade, ou seja, são ativos da companhia.

¹¹⁶ GOV.UK. Community Interest Companies – Guidance. In: <https://www.gov.uk/government/publications/community-interest-companies-how-to-form-a-cic>

Por disposição estatutária, os ativos devem ser vendidos a preços de mercado e a receita da venda destinada integralmente aos propósitos da *CIC*. As transferências de ativos a título gratuito são realizadas apenas para outra *CIC* ou demais organizações beneficentes, desde que previamente previstas no estatuto. Não estando reguladas pelo estatuto, as transferências onerosas ou gratuitas devem ser aprovadas pelo Órgão Regulador.¹¹⁷

O estatuto da *CIC* trata do objeto (propósito comunitário), forma de transferências de bens, destino dos ganhos da empresa, repartição de dividendos entre os sócios e mecanismo de governança. Sobre esse último, o estatuto contém cláusulas que definem os critérios para aceitação de sócios, o direito de voto nas decisões da Assembleia, as formas de indicação e retirada de membros da Diretoria e os votos do Conselho Administrativo. Além disso, anualmente, as *CICs* devem apresentar um relatório com os balanços e as atividades do negócio ao Órgão Regulador.

A lei confere ao Regulador o poder direto de supervisão sobre as *CICs*, cujo propósito comunitário é definido na lei com base na razoabilidade do entendimento de pessoas comuns, entendendo –se por comunidade os grupos de interesses com atuação específica, mas não restrita, ao Reino Unido. O Regulador pode intervir na governança da empresa, indicando ou removendo membros da diretoria e gerentes, interferindo sobre os direitos de propriedade e transferindo - os para o Estado.

A obtenção do título de *CIC* facilita a relação com os *stakeholders* e, quanto mais *CICs*, maior o reconhecimento social dessa categoria de empresa. Crescentemente usada para a prestação de serviços públicos, principalmente na área da saúde, as *CICs* se relacionam com autoridades locais, fornecedores privados e sociedade civil por meio de contratos e serviços, que exigem *check and balances*, ou seja, ajustes e monitoramento pelos sócios, os membros e o Regulador.

No Reino Unido, as *CICs* não usufruem de benefícios fiscais e devem obedecer a um mecanismo de governança democrático e inclusivo. Em dez anos, de 2005 a 2015, foram criadas 11.000 organizações do tipo *CIC*. Conclui-se pela relevância das empresas *CIC* como prestadoras de serviços de benefício comunitário no Reino Unido.

O modelo britânico de negócios de impacto (*social enterprise*) enfatiza o caráter empresarial das organizações, em que, além do foco no propósito social, uma parte significativa da receita (mínimo

¹¹⁷ GOV.UK. The Office of the Regulator of Community Interest Companies. In: <https://www.gov.uk/government/organisations/office-of-the-regulator-of-community-interest-companies>

de 50%) é decorrente de atividades comerciais e pelo menos 50% dos lucros são reinvestidos no negócio.¹¹⁸

1.5 Casos de empresas sociais na região de Essex

Foram realizadas entrevistas com três empresas sociais (Provide, GO4 e Emmaus), localizados na cidade de Colchester, na região de Essex. O primeiro é uma empresa social/ negócio de impacto voltado para a prestação de serviços comunitários na área da saúde, o segundo e o terceiro dedicam-se à empregabilidade dos egressos do sistema prisional, jovens infratores e a população de rua.

As entrevistas ocorreram nos locais onde os empreendimentos são desenvolvidos, em formato de conversas com tempo de duração flexível, onde se percebeu o interesse dos entrevistados em disseminar informação e apresentar o seu empreendimento. Foram 13 perguntas sobre o surgimento do negócio, o modelo legal e de gestão, a forma de governança, a geração de receita, as vantagens tributárias, o regime de funcionários, o processo de abertura da empresa, as perspectivas futuras de expansão e as vantagens e desvantagens da adoção do modelo beneficente (*charity*) ou da empresa social (CIC – *companhia de interesse comunitário*).

O condado de Essex situa-se na região de *East Anglia*, localizada a nordeste de Londres. Na região, encontram-se as Universidades de Cambridge, Anglia Ruskin e Essex. As universidades são ativas junto à comunidade local, oferecendo assessoria aos empreendedores sociais, além de pesquisa aplicada sobre o tema.

Segundo um estudo sobre as empresas sociais na região de Essex ¹¹⁹, a área tem $\frac{3}{4}$ de sua extensão dedicada à agricultura, e no sul do condado concentram-se as indústrias eletrônicas, automobilística, de vidro e farmacêutica, pequenos negócios e empreendimentos na área da culinária e do turismo. Dada a proximidade da capital, 20% da força de trabalho residente na área se deslocam diariamente, principalmente para Londres, o que faz da região, cada vez mais, um subúrbio da capital Londres.

Existem 430 empreendimentos sociais em operação em Essex, sendo que 54% dos entrevistados reconhecem seu negócio como um empreendimento social. O formato legal mais utilizado é o de entidades beneficentes (*charities*), seguido da companhia limitada por garantia, cooperativas, CICs e, por último, as companhias por cotas de responsabilidade limitada.

¹¹⁸ Social Enterprise UK. What makes a social enterprise a social enterprise?, 2012. In: <https://www.socialenterprise.org.uk/>

¹¹⁹ Anglia Ruskin University. Social Enterprise in Essex, 2015. In: www.anglia.ac.uk

Os serviços de atendimento aos deficientes físicos e na área da saúde por organizações “*spill out*” do NHS representam a maior parte dos empreendimentos sociais, seguidos por atividades de acolhimento da população de rua e recuperação de egressos do sistema prisional. Há também empreendimentos nas áreas de cultura, educação, energia renovável e serviços ambientais.

A maioria das empresas sociais em Essex, à semelhança de outros condados na Inglaterra, realizam serviços na área de saúde. A redução dos repasses do NHS para a prestação dos serviços de “*social care*”, (serviços de prevenção realizados nas residências, evitando que o potencial doente chegue aos hospitais) e as alterações recentes na contratação de provedores privados abriram espaço aos empreendedores sociais locais.

Caso | empresa social GO4

A GO4 é uma empresa social (CIC) fundada por Pete Hope, em 2010. Está localizada no Condado de Essex, na cidade de Colchester, a segunda maior da região em número de



habitantes, situada a 80 km de Londres. A empresa tem o propósito de buscar oportunidades de trabalho e vagas de emprego, oferecendo capacitação e treinamento, principalmente para jovens, tendo como foco a população de rua, imigrantes refugiados e egressos do sistema prisional.¹²⁰

O empreendimento conta com a Diretora Administrativa, Jamie MacAlister, contratada e remunerada, tendo experiência como diretora comercial em outras empresas. E Janine Rudkins, atuando como voluntária.

A organização administra um café e um bazar, empregando alguns jovens e pessoas do público-alvo. Nos cafés, os egressos e a população de rua atuam em regime de voluntariado e recebem treinamento, podendo ser contratados como assalariados no próprio café ou em empreendimento similar. Dentre os contratados, quatro são egressos do sistema prisional, quatro de população de rua, quatro desempregados e trinta e dois voluntários em treinamento, em diversas áreas.

Os espaços dos cafés GO4 servem a múltiplos propósitos, incluindo a comercialização de alimentos, roupas e objetos de decoração de origem indiana e asiática, bem como a apresentação de bandas musicais, performances e peças teatrais. A receita do aluguel dos espaços para terceiros e a prestação de serviços de alimentos e bebidas nos cafés sustentam o negócio social.

¹²⁰ GO4 Enterprise. In: <http://www.go4enterprises.org/>

Além dos cafés, as receitas do empreendimento são provenientes da venda de cotas da empresa ou dos contratos realizados com lojas e empresas, pessoas físicas e condomínios, para serviços de jardinagem e limpeza.

A GO4 é uma companhia de responsabilidade limitada por cotas no valor de 50 libras. Segundo seu fundador, existem duas questões em aberto sobre a governança da empresa: uma é a redução do valor da cota, visando a entrada de maior número de funcionários e voluntários como sócios; a outra é a de evitar que os cotistas majoritários alterem o propósito social da empresa. O valor da distribuição de lucros aos cotistas depende de decisão da Diretoria, sendo respeitado o limite (“*cap*”) nos dividendos previsto em lei. A GO4 tem 40 mil libras em cotas de acionistas.

De 2006 a 2010, o fundador foi diretor da *charity* Out 4 Good, que integra a organização *Frontier Youth Trust*, voltada ao acolhimento de egressos do sistema prisional e imigrantes refugiados na região. A Out 4 Good provê acomodação, mentoria de psicólogos e capacitação para o trabalho. E um dos seus representantes tem assento no Conselho da empresa social GO4, como acionista com direito a voto.

Segundo o fundador, as razões que o levaram a criar a CIC e promover uma parceria entre as duas organizações, seriam as seguintes:

- A gestão de uma *charity* apresenta características singulares. Basicamente não lida com fornecedores e consumidores, não tem compromisso com lucro e sustentabilidade de receita com atividades econômicas;
- As campanhas por doações são o alvo principal e o que motiva os funcionários;
- A CIC lida com fornecedores, empresas, consumidores, produtores e prestadores de serviços, onde a relação preço/qualidade e a sustentabilidade do negócio são fundamentais;
- Apesar de permitidas, as doações às CICs não dão direito a deduções fiscais para doadores, inibindo tal prática;
- Devido a fatores diversos, a parceria entre duas entidades vem sendo um modelo usual no território britânico.

Existem perspectivas para a expansão do negócio, por meio da abertura de novo café, porém o momento e o formato estão sendo cautelosamente avaliados. As *social impact bonds* são consideradas uma boa alternativa para a capitalização e a viabilização das empresas de interesse comunitário, devendo ser melhor divulgado. Para o fundador, o SIB ainda é pouco conhecido.

Caso | empresa social Provide

A Provide é uma empresa social *CIC* (*community interest company*), prestadora de serviços de saúde (*community healthcare service*) e originária (*spill out*) do Sistema Nacional de Saúde (NHS). Tendo passado pelo processo



de privatização a partir de 2007, possui contrato com a autoridade local para a prestação de serviços. Recentemente, a Provide recebeu o selo de qualidade da *Skills for Health Quality Mark*.

Em 2016, sua receita totalizou £67 milhões, atendendo uma população de 1,9 milhões de pessoas. A empresa é sócia da *charity Provide Foundation*, que reinveste os lucros em organizações da região, em parceria com a *Essex Community Foundation (ECF)*. Em 2015, a *Provide Foundation* aportou um total de £ 90.000 em doações (*grants*) para 20 organizações voluntárias e comunitárias com projetos em saúde. Entre as organizações premiadas, estavam a *Action for Family Carers* e a *CARA (Centre for Action on Rape and Abuse)*.¹²¹

Da organização foi entrevistado John Niland, fundador e atual Chefe Executivo. Inconformado a falta de interesse dos funcionários do sistema de saúde em relação aos pacientes, e a ausência de responsabilização com o dinheiro público, John enxergou uma oportunidade ao ser convidado para assumir o processo de transição e a privatização da provisão de serviços em Essex. Sua condição para aceitar a missão foi transformar o provedor público em uma empresa social. Aceita a proposta pelo NHS, a Provider foi fundada, em 2011, como uma *community interest company (CIC)*.

O processo iniciou-se em 2007, e foram quatro anos de trabalho árduo. Os funcionários estavam insatisfeitos e ansiosos por mudanças que, no entendimento deles, só ocorreriam com as eleições parlamentares. Não compreendiam o valor financeiro do que estavam fazendo, além da falta de controle com o dinheiro público. Ademais, a necessidade de implementar as diretrizes do NHS causavam frustração.

Na percepção de John, inexistiam valores e missão definidas no ideário das pessoas. Desse modo, entre os anos de 2007 e 2011, foram debatidos e consensados os valores e as práticas dos funcionários, dando-se início à transição. A Price Waterhouse foi contratada para a realização da auditoria em todos os processos.

¹²¹PROVIDE. In: <http://www.provide.org.uk/>

A aquisição da empresa foi realizada por meio de contrato com a autoridade local, no valor de 1 libra. Foram definidas metas rígidas de atendimento, controladas pela contratante por meio de supervisões dos serviços e auditorias contábeis periódicas. À época, a receita da empresa era de £ 38 milhões, passando a £ 67 milhões em 2016.

Sobre a escolha do formato de companhia de responsabilidade limitada por ações, o fundador objetivou a criação de uma empresa lucrativa de serviços na área da saúde, de benefício comunitário e propriedade coletiva. No seu entendimento, as *charities* não contam com mecanismos democráticos de governança e não têm a sustentabilidade econômica como meta. A tendência de redução do financiamento público para a saúde indicava que a eficiência e a viabilidade econômica de uma empresa privada deveriam ser consideradas como metas.

Sobre as fontes de receita do negócio, o fundador destacou o contrato com o governo e pessoas jurídicas para a prestação de serviços de saúde, abrangendo outras regiões. Recentemente, houve a abertura de uma nova empresa privada na área da prestação de serviços de saúde, sócia da *CIC*. A nova empresa não é uma *CIC*, não está sujeita a restrições quanto ao propósito comunitário e o *asset lock* (impossibilidade de transferência de bens), sendo mais flexível e com fins lucrativos. A receita da nova empresa é transferida para a *Provide CIC*, uma vez que são sócias.

O contrato com o governo é responsável pela maior receita da empresa, porém houve perda de 70% em seu valor ao longo dos últimos 6 anos. Diante da redução dos recursos públicos, a empresa adotou a diversificação e a busca de eficiência nos serviços.

A *Provide* conta com 1.200 funcionários assalariados, 100 voluntários, dezenas de trainees das Universidades de Essex e de Anglia Ruskin com contratos anuais remunerados, além de jovens aprendizes com bolsas do governo. Entre os funcionários, 800 adquiriram cotas da empresa com valor de 1 libra cada. Os funcionários tem representação na Diretoria e decidem sobre repartição de dividendos e estratégias da empresa.

O modelo de governança democrático da empresa permite que o Diretor possa ser demitido a qualquer tempo e inclui reuniões mensais de diretoria e acionistas, sendo os processos pautados pela transparência.

A *Provide* não investe em fundos tradicionais, mas apenas em fundos sociais que beneficiem sua comunidade, como a *Essex Community Foundation*, que é uma *charitable trust* e gestora de fundos sociais como o *Healthwatch Essex Fund*. Nas palavras do diretor da *Provide*: “Nós investimos neles e eles investem em nós, e estamos ambos investindo no interesse público”.

As duas empresas sociais (Go4 e Provide) adotam o formato de sociedades limitadas por ações, que se dedicam ao benefício comunitário com serviços de empregabilidade e saúde. Para a Provide, um modelo de *employee ownership*, ou seja, empregados - sócios e participantes na condução da empresa, bem como a diversificação do negócio, são estratégias de sustentabilidade no longo prazo.

A Go4 adota um modelo de governança mais centralizado, a exemplo de empreendimentos sociais originários de *charities*. Ambos os negócios adotam modelos híbridos, com geração de receita de doações e de venda de produtos e serviços. Além do contrato com a NHS, a Provide comercializa serviços de saúde, tendo uma empresa privada como sócia. E a *charity* Out 4 Good tem assento no Conselho da empresa social GO4, sendo acionista com direito a voto.

Caso | Empresa social Emmaus



A Emmaus Colchester¹²² é uma organização social (*charity*) e uma empresa social (*social enterprise*), cuja missão é prover residência e emprego para ex-presidiários e moradores de rua, na cidade de Colchester. A organização integra a rede de 28 organizações da Emmaus UK, na Inglaterra, que atendem 700 pessoas, sendo que a organização foi fundada na década de 1940, na França, onde está a sede. Atualmente, a rede internacional da Emmaus compõe-se de 300 unidades em 36 países. Cada unidade da rede Emmaus é uma *charity* independente.

A Emmaus UK é uma *charity* e uma companhia limitada por garantia (*Emmaus Enterprise Limited*), com sede na cidade de Birmingham, com receita de vendas de £ 9,96 milhões em 2016, e doações no valor total de £1,6 milhões. O comitê de *trustees* (conselheiros) da Emmaus UK é eleito pelos membros da rede e é responsável pela governança da organização. A Emmaus UK tem um fundo que totaliza £1,07 milhão e permite fazer empréstimos para as unidades locais.

Em Colchester, a empresa social gera receita de vendas por meio de duas lojas e dois depósitos, onde recicla, restaura e vende móveis antigos e usados, gerando receita adicional com os serviços de restauração e reparo de móveis. A organização também realiza vendas por meio do site eBay. Os funcionários da empresa social são os beneficiados pela organização, remunerados pelo seu

¹²² Emmaus. Colchester, junho 2017. In: aus.org.uk/colchester/about_us/about_emmaus

trabalho nas lojas e nos serviços de restauro e conserto de móveis. Além das receitas próprias, a organização recebe doações de fundos privados e públicos.

Além de moradia e emprego, os beneficiários recebem treinamento, e muitos voltam a estudar. Eles recebem orientação e apoio para conduzirem suas vidas de forma independente, após o período de um a dois anos na organização.

Segundo o gestor entrevistado, a organização, atualmente, é capaz de manter o equilíbrio financeiro (*breakeven*).

II. CONSIDERAÇÕES SOBRE AS INICIATIVAS INSPIRADORAS PARA O BRASIL

A análise dos dados da pesquisa permite fazer algumas considerações sobre as experiências europeias e inglesas no campo do empreendedorismo social para destacar iniciativas inspiradoras, que merecem ser analisadas para possível implementação no Brasil.

O governo, os empreendedores e os investidores ingleses têm sido bastante inovadores ao desenharem políticas públicas, estratégias e modelos de negócios, parcerias, mecanismos financeiros e legislações para promover o desenvolvimento dos negócios e investimentos de impacto.

A partir da década de 1990, a política de provimento de serviços públicos, por meio de contratos com as empresas sociais, possibilitou o crescimento no tamanho e na escala do setor da economia social e um maior envolvimento dos representantes do setor no debate político e no planejamento das políticas públicas. A importância das organizações da economia social é concretizada pela participação nas instâncias de representação política, como o *Social Enterprise World Forum*, entre outras.

A segunda consideração refere-se ao processo democrático de formulação das políticas públicas, que surgem dos debates no Parlamento e das diretivas da Comissão Europeia, complementados pelas análises das equipes técnicas do governo, das Comissões, Grupos de Trabalho e Forças-Tarefas, e dos grupos de *advocacy* que representam diversos *stakeholders*. Para obter maiores subsídios, são realizadas pesquisas de levantamento de dados sobre os setores econômicos e as condições de vida da população. Para aprovação da política, o Primeiro Ministro elabora um *White Paper* que é apresentado ao Parlamento e divulgado ao público.

A terceira consideração envolve o processo de implementação das políticas, que se inicia com a elaboração de um detalhado plano de ação, com objetivos, metas, diretrizes, prioridades, fases de execução, requisitos técnicos e cronogramas, incluindo um conjunto de programas de apoio e capacitação dos gestores e técnicos dos órgãos governamentais, das empresas e das organizações sociais, que serão os executores das atividades. A divulgação do plano é feita pelo website oficial do governo, complementada por palestras, workshops, guias operacionais e formulários para a prestação de contas das organizações. É também um avanço a nova legislação que regulamentou as companhias de interesse comunitário e outros formatos legais.

Outra consideração é a descentralização e a desburocratização no provimento dos serviços à população, dando-se autonomia aos governos locais na execução dos orçamentos e na contratação

dos prestadores de serviços. Para isso são criadas Comissões para regulamentação, fiscalização e avaliação da execução dos programas, além de outras organizações privadas ou governamentais de apoio. Como exemplo, a instituição das Local Enterprise Partnerships (LEPs) nas diversas regiões do país. Cada *LEP* é constituída por um grupo da comunidade que representa as empresas e a população local e que, em conjunto com as autoridades do governo local, define as prioridades de investimento, entre outros assuntos de interesse comunitário.

A quarta consideração refere-se à importância atribuída à avaliação dos resultados (*outcomes*). Ao longo das fases de execução dos programas, a avaliação é feita por organizações independentes contratadas pelo governo. Além disso, foi desenvolvido o método de cálculo do *SROI* – *Social Return on Investment*. Como exemplo, em 2016, foi publicado um relatório de avaliação ¹²³, que apontou problemas nas contratações das organizações privadas pelo Sistema de Saúde, afetado pelos cortes de orçamento decorrentes das políticas de austeridade. Entre as constatações, estava o fato de que, para o sistema de saúde público atingir as metas de equidade e eficiência, era necessário não apenas o financiamento mas, principalmente, a participação das empresas sociais na governança do sistema em nível local.¹²⁴

Outra consideração é a mobilização de recursos por meio de parcerias entre órgãos governamentais, instituições financeiras e fundações privadas. Como exemplo, a criação do fundo de investimento social *Futurebuilders*, constituído por um consórcio liderado pelo *Charity Bank* e participação das organizações *Unity Trust Bank*, *National Council for Voluntary Organisations* e *Northern Rock Foundation*. Destaca-se também a alocação de fundos da União Europeia para a execução das políticas, além da criação de mecanismos financeiros, como o *Social Impact Bond* e os fundos de investimento de impacto.

A experimentação de políticas e programas antes de sua implementação em escala nacional é também inovadora. Um exemplo é o programa *EQUAL Community Initiative*, realizado para testar e avaliar novas maneiras de combater a discriminação e a desigualdade no mercado de trabalho, por meio de parcerias interinstitucionais.¹²⁵

Apesar dos avanços, ainda persistem desafios a serem enfrentados, como as instabilidades da economia, a redução nos orçamentos públicos, o poder excessivo das corporações estatais e privadas, os recursos financeiros insuficientes diante das crescentes demandas sociais, as ineficiências da

¹²³ GOV.UK. Joint review of partnerships and investment in voluntary, community and social enterprise organisations in the health and care sector, 2016. Em:

https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/524243/VCSE

¹²⁴ Idem, ibidem.

¹²⁵ European Commission. EQUAL Initiative, 2008. In: http://ec.europa.eu/employment_social

burocracia estatal, as assimetrias de poder entre as organizações sociais e as agências governamentais, a complexidade e a multicausalidade dos problemas sociais e políticos, entre outros.

Entre os desafios, está o corte no orçamento do governo, que reduz os gastos com a contratação de serviços, trazendo dificuldades para as pequenas empresas sociais. Além disso, há a tendência de o governo concentrar a contratação em grandes provedores, como a empresa Virgin Care, na prestação de serviços em saúde, devido à política de reduzir custos na gestão dos fornecedores. A Virgin Care tem contratos de prestação de serviços em 230 unidades de saúde da NHS, gerando receita em torno de centenas de milhões de libras.¹²⁶

Mesmo diante de um cenário complexo, a sociedade inglesa tem conseguido significativos avanços em bem-estar e redução da desigualdade social, comparativamente a outros países. E as iniciativas governamentais foram um fator crítico impulsionador do desenvolvimento das organizações da economia social e dos negócios e investimentos de impacto, o que tem propiciado sua contínua expansão.

Olhando para o Brasil, observamos que os governos têm interferido positivamente na viabilização das microempresas e empresas de pequeno porte nos últimos anos. A regulamentação sobre licitações sustentáveis, a publicação do novo Marco Legal para o terceiro setor, a discussão na CVM sobre regulamentação dos *crowdfundings* e a flexibilidade para entrada e saída de investidores-anjo em startups, são exemplos de políticas e programas progressistas, em direção ao desenvolvimento social sustentável.

O Marco Legal do Terceiro Setor (Lei 13.019/2014) trouxe novidades nas parcerias das organizações da sociedade civil (OSC) com as entidades do Estado, estendendo às OSCs as prerrogativas das OSCIP – Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, como a possibilidade de parcerias com o poder público. Também criou novos termos de parcerias e dispensou as certificações antes exigidas. No entanto, foram reforçados os mecanismos de controle dos resultados das parcerias.

Pelo novo Marco Legal, as cooperativas sociais podem realizar parcerias com entidades do poder público. A Lei 9.867/99 define as cooperativas sociais como aquelas com a finalidade de inserir as pessoas em desvantagem no mercado de trabalho, visando promover a pessoa humana e a integração social dos cidadãos. Estas devem incluir, entre suas atividades, os serviços sociosanitários e educativos, bem como atividades agrícolas, industriais, comerciais e de serviços. Por sua vez, a Lei

¹²⁶ The Guardian Morning Briefing. March 2015. In: <https://www.theguardian.com/society/2015/mar/21/ow-lucrative--deals-go-to-firms-that-use-tax-havens>

das Licitações 8.666/93, no art. 24, XVII, dispensou as associações e cooperativa sociais, formadas por público de baixa renda, de licitação para contratação pública de serviços de coleta, comercialização e processamento de lixo.

Tais alterações fortalecem a ideia de que licitações públicas e compras governamentais não são somente formas de adquirir bens e serviços a um menor custo, mas instrumentos para o atendimento de outras finalidades públicas. Existem outros exemplos de políticas setoriais no Brasil, que usam as licitações e o poder de compra do Estado para a concretização de benefícios sociais.

Assim como no Reino Unido, as compras sustentáveis ganharam espaço no Brasil após os grandes eventos da Copa do Mundo e das Olimpíadas. A Lei 12.462/2011 sobre regime diferenciado para contratações públicas, atendeu à pressão internacional por compras sustentáveis, contribuindo para introduzir na lei 8.666/99 o objetivo das licitações públicas sustentáveis.

Desse modo, a regulamentação nacional dá oportunidades para as empresas sociais, organizadas na forma de microempresas ou empresas de pequeno porte, de modo que estas podem participar de licitações públicas, explorando margens de preferência e vantagens comparativas.

Para projetos futuros de pesquisa acadêmica, há questões relevantes, como a possibilidade de implementar no país o modelo de gestão pública baseado em contratos de parceria com os empreendedores sociais, com remuneração atrelada à avaliação de impacto. Também a regulamentação de um formato legal diferenciado, como as companhias de interesse comunitário, e de fundos e títulos de impacto social, entre outros mecanismos financeiros de apoio aos negócios de impacto.