
Economia Social e as PME's na União Europeia

Conceito de economia social

A economia social refere-se a um sector não lucrativo assente em valores democráticos que pretende melhorar as condições sociais, económicas e ambientais das comunidades, preocupando-se sobretudo com os seus membros mais desprotegidos.

A economia social reporta-se a um terceiro sector na economia entre o sector privado / empresarial e o sector público / estatal.

Pode-se considerar que as economias têm três sectores: (1) o sector privado, dos negócios, que tem propriedade privada e é motivado pelo lucro; (2) o sector público que é propriedade do Estado e (3) o sector da economia social, que abrange uma ampla gama de actividades sem fins-lucrativos, de voluntariado e na comunidade. Por vezes, refere-se também um quarto sector, o sector informal, onde ocorrem trocas informais entre familiares e amigos.

O sector da economia social pode ser subdividido em três subsectores: o comunitário, o voluntário e o das empresas sociais:

- O sector comunitário inclui as organizações, normalmente pequenas, que operam ao nível local ou da comunidade, financiadas modestamente e em grande parte dependentes do voluntariado, mais do que de trabalho pago. Exemplos: grupos de vigilância na comunidade, pequenas associações comunitárias, associações cívicas, pequenos grupos de apoio, etc.
- O sector voluntário é comumente descrito como incluindo as organizações que são formais (têm estatutos); independentes do governo e auto-reguladas; não têm fins lucrativos e operam com um grau significativo de participação voluntária. Exemplos: associações de habitação, misericórdias, grandes associações na comunidade; organizações de campanhas nacionais, etc.
 - O sector das empresas sociais abrange organizações que têm como principal objectivo os negócios mas cujos lucros são reinvestidos sobretudo na própria organização ou na comunidade, não sendo assim a sua actividade orientada pela maximização do lucro e/ou pela sua distribuição pelos proprietários e accionistas. Exemplos: cooperativas, sociedades de construção, fundos de desenvolvimento, etc.

A economia social, enquanto sector de actividade económica, abrange, como em qualquer outro sector económico, emprego, transações financeiras, propriedade de imóveis, pensões, comércio, prestação de serviços, etc.

A economia social desenvolve-se frequentemente para encontrar soluções novas para problemas específicos (quer sejam de natureza social, económica ou do ambiente) e para satisfazer as necessidades de indivíduos ignorados ou inadequadamente satisfeitos pelo sector privado e o sector público. Visando alcançar objectivos sem fins lucrativos, acredita-se que a economia social tem um papel distintivo e valioso na criação de uma sociedade mais forte, sustentada, próspera e inclusiva.

Organizações da economia social bem sucedidas, podem ajudar a atingir muitos dos principais objectivos da política governamental, uma vez que:

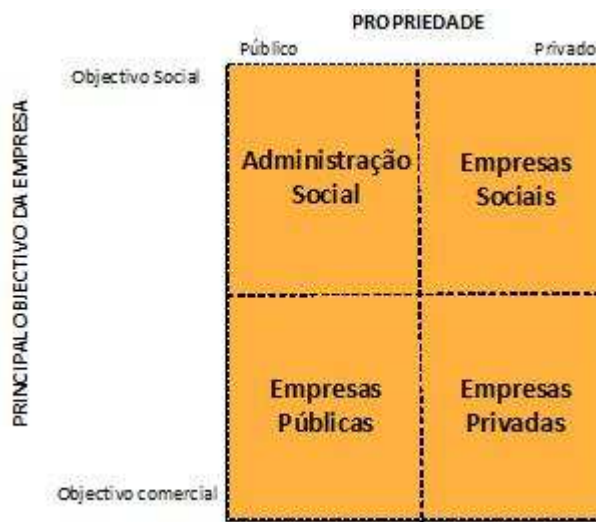
- Contribuem para acelerar a produtividade e a competitividade;
- Facilitam a criação de riqueza socialmente inclusiva;
- Possibilitam que indivíduos e comunidades trabalhem na regeneração dos seus bairros e localidades;
- Mostram novas formas de fornecer serviços públicos, e
- Ajudam a desenvolver uma sociedade inclusive e a cidadania activa.

No entanto, a definição dos limites do sector da economia social é particularmente difícil, dado as “areias movediças” do contexto económico e político. Consequentemente, organizações podem estar “parte dentro, parte fora”, neste ano, “ e fora no próximo, ou deslocando-se mesmo no interior dos vários subsectores da economia social. Não existe uma única e consensual definição de economia social.

Uma solução pode ser a localização das suas organizações entre os sectores privado e o público, como se ilustra na figura junto:

O eixo horizontal

No eixo horizontal, cada organização é categorizada em função da sua propriedade. No lado esquerdo, a propriedade é das autoridades públicas enquanto no direito é de pessoas privadas. Assim a característica distintiva é a da propriedade da empresa. É privada¹? Ou é pública²?



O eixo vertical

No eixo vertical, cada organização é categorizada pelo seu principal objectivo. As dimensões variam entre o objectivo social, no topo, e o objectivo comercial, em baixo. Neste eixo uma empresa atinge o topo, i.e. o objectivo social é o principal objectivo da empresa, se preencher os seguintes critérios:

¹ O termo “privada” contém toda a actividade económica que lida com o capital de um ou mais proprietários privados com vista à realização de lucros. Os dono do capital assumem o risco.

² O termo “pública” contém toda a actividade em que as autoridades públicas possuem o capital ao nível local, regional, nacional ou europeu. Isso inclui todas as indústrias públicas e nacionalizadas.

Critérios	
A Concepção ética	Definição principal e ideal para organizações de economia social Concepção ética definida claramente
B Missão	Identificação chave O principal objectivo da empresa é melhorar a situação da vida e as oportunidades de pessoas de grupos desfavorecidos, assim como melhorar o apoio e a coesão social.
C Economia social, criação de valor e apropriação de ganhos	Identificação chave qualitativa Os lucros e os recursos são verificadamente reinvestidos em benefício de pessoas de grupos desfavorecidos.

Se os critérios A, B e C estão totalmente satisfeitos, a organização pode localizar-se no topo do eixo vertical.

Há ainda um último critério, que não faz parte da definição, mas é uma característica descritiva:

D Função intermédia	As organizações de economia social têm uma função intermédia entre o público e o privado
--------------------------------------	--

Se nenhum dos critérios referidos for cumprido ou o objectivo principal da empresa for o objectivo comercial, então a organização situa-se no fundo do eixo vertical.

Se os critérios apresentados forem apenas parcialmente cumpridos, a empresa localiza-se entre o topo e o fundo do eixo vertical de acordo com a sua própria definição, entre o objectivo social e o comercial.

A importância da economia social

Num mundo crescentemente mundializado, complexo e diverso, é particularmente relevante as iniciativas que resolvem os problemas locais com soluções locais. A economia social é importante porque:

- Contribui para uma concorrência eficaz nos mercados;
- Potencia a criação de emprego e novas formas de empreendedorismo;
- Atende a novas necessidades;
- Favorece a cidadania e o trabalho voluntário;
- Reforça a solidariedade e a coesão.

Que benefícios traz a economia social para as comunidades?

A economia social potencia a criação de riqueza colectiva, a produção de bens e serviços, contribuindo, pois, para uma variedade de objectivos da comunidade. As empresas de economia social são um instrumento flexível e sustentável que podem ajudar as comunidades a atingir os seus próprios objectivos, tais como:

- Estimular a criação de emprego, o desenvolvimento de competências e de novas formas de empreendedorismo;
- Aumentar os recursos locais de apoio social;
- Apoiar o crescimento económico e a revitalização dos tecidos económicos e sociais;
- Proteger o meio ambiente,
- Mobilizar e favorecer a integração de grupos desfavorecidos, e
- Fortalecer a solidariedade e a coesão social.

A Economia Social é importante ao nível da União Europeia?³

A União Europeia inclui a economia social no seu pilar de empreendedorismo. A Economia Social representa, tendo em conta as suas quatro grandes famílias⁴, um grande sector de actividade em termos europeus. Representa 8% das empresas e 10% do emprego ao nível da UE e inclui uma grande variedade de actividades: protecção social, saúde, serviços sociais, banca, seguradoras, produção agrícola, artesanato, serviços de proximidade, educação e formação, actividades culturais, desportista e de tempos livres, inserção de pessoas desfavorecidas através do trabalho, etc.

Além disso, tem sido notado que certos campos de actividade são geridos sobretudo por empresas de economia social (por exemplo, seguros de saúde adicionais).

A Economia Social está permanentemente à procura de um equilíbrio entre crescimento económico e a coesão social e, portanto, organiza a actividade das suas empresas em torno dos seguintes princípios:

- Primazia da pessoa,
- Adesão voluntária e aberta,
- Controlo democrático pelos seus membros,
- Conjugação de interesses entre os utilizadores e o interesse geral,
- Defesa e implementação de princípios de solidariedade e responsabilidade,
- Autonomia de gestão e independência vis-à-vis as autoridades, e
- Reinvestimento dos benefícios tanto para o desenvolvimento das suas próprias actividades, quer no interesse da comunidade.

³ *Memorandum from the European Parliament Social Economy Intergroup by Ms. Marie-Hélène GILLIG – Member of the European Parliament*

⁴ I.e., Cooperativas, mutualidades, associações e fundações

Desta forma, a economia social está em plena sintonia com as prioridades e objectivos das estratégias de União Europeia, como definidos na Cimeira de Lisboa.

A União Europeia

- Acredita que a economia social desempenha um papel activo no reforço do modelo social Europeu;
- Afirma que a economia social constitui um dos instrumentos para alcançar o pleno emprego, conciliando o emprego de qualidade e emprego para todos, incluindo os mais vulneráveis;
- Considera que é necessário apoiar o desenvolvimento da economia social como uma ferramenta de integração do trabalho, de modo a apresentar o seu potencial na luta contra a exclusão social;
- Salaria que as organizações de economia social podem contribuir com um valor acrescentado societal chave, através da participação no desenvolvimento económico das nossas sociedades, facilitando um melhor funcionamento democrático no mundo das empresas (através de uma igualdade de participação dos utilizadores /membros e os empregados) e pela aplicação de conceitos de responsabilidade social empresarial e serviços de proximidade;
- Realça que se certas actividades da economia social e fornecimento às empresas são de interesse realmente público, devem ter a possibilidade de contar com recursos financeiros públicos;
- Avalia neste contexto que as empresas da economia social se inscrevem no âmbito dos objectivos do desenvolvimento sustentável, o que representa um modelo empresarial específico;
- Salaria que as empresas sociais devem ser retratadas como modelos, que tentam trazer a globalização sob controlo, por oposição à uniformização do modelo de empresa capitalista. Por isso têm características específicas, incluindo a liberdade de organização, e devem ser reconhecidas como agentes económicos, por direito próprio, e não serem confinadas às áreas não-lucrativas, campos de experimentação, ou organizações de caridade.

Importância das empresas de economia social⁵

A importância da economia social, tal como anteriormente referido, está agora a receber um maior reconhecimento a nível nacional e a nível europeu.

Não só as empresas sociais são actores económicos importantes, como também desempenham um papel fundamental no desenvolvimento mais pleno das sociedades europeias. Ajudam a satisfazer as exigências de uma Europa em mudança. São importantes fontes de empreendedorismo e emprego em áreas onde as estruturas empresariais dos investidores tradicionais nem sempre seriam viáveis.

Estas empresas partilham em comum certas características, como:

- O seu principal objectivo não é obter um retorno sobre o capital. São criadas por e para aqueles com necessidades específicas e perante aqueles que se destinam a servir;
- Em geral, são geridas em conformidade com o princípio de “um membro, um voto”;
- São flexíveis e inovadoras;
- São criadas para responder a novas circunstâncias sociais e económicas;
- A maior parte baseia-se na participação voluntária, associativismo e empenho.

⁵ In <http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/index.htm>



Estas empresas encontram-se em quase todos os sectores económicos. As cooperativas são particularmente proeminentes em certos domínios, como a banca, o artesanato, a produção agrícola e o comércio retalhista.

As mutualidades são predominantemente activas nos sectores dos seguros e hipotecas, enquanto as associações e as fundações aparecem fortemente na prestação de serviços de saúde e assistência social, desporto e recreio, cultura, recuperação ambiental e de direitos humanitários, a ajuda ao desenvolvimento, direitos do consumidor, educação, formação e investigação.

Algumas destas empresas funcionam em mercados competitivos, enquanto outras trabalham junto ao sector público. As cooperativas, por exemplo, que são formados com base no cumprimento dos interesses dos seus membros (produtores ou consumidores), desempenham um papel importante em vários mercados e contribuem para uma concorrência efectiva.

As principais características das empresas de economia social são:

Cooperativas	<ul style="list-style-type: none"> • Adesão voluntária e aberta • Igualdade de direito de voto • Resoluções feitas por maioria • Os membros contribuem para o capital, que é variável • Autonomia e independência • Muito presente na agricultura, indústria, bancos, retalho e serviços
Sociedades mutualistas	<ul style="list-style-type: none"> • Adesão voluntária e aberta • Igualdade de direito de voto • Resoluções feitas por maioria • Contribuições feitas com base em prémios de seguros (quando relevante) • Sem contribuições de capital • Autonomia e independência • Muito presente na assistência médica; seguros de vida; sistemas de garantias; hipotecas
Associações/ Organizações voluntárias	<ul style="list-style-type: none"> • Adesão voluntária e aberta • Igualdade no direito de voto • Decisões tomadas por maioria • Quotas dos membros • Sem contribuição de capital • Autonomia e independência; • Prestadores de serviços, trabalho voluntário, desporto e advocacia (defesa, representação) • Importantes fornecedores em cuidados de saúde, assistência social, de idosos, crianças
Fundações	<ul style="list-style-type: none"> • Geridas por administradores nomeados • Capital gerado a partir de doações e presentes • Financiamento e realização de pesquisas, apoio a projectos internacionais, nacionais e locais; • Fornecimento de subsídios a indivíduos necessitados, financiamento de trabalho voluntário, saúde e cuidados aos idosos
Empresas sociais	<ul style="list-style-type: none"> • Não existe uma definição universalmente aceite • Ter uma finalidade social e societal combinada com um espírito empreendedor do sector privado • Reinvestir os seus excedentes para alcançar objectivos mais alargados sociais ou da comunidade • Podem estar registadas como empresas privadas, como cooperativas, associações, organizações voluntárias, filantrópicas ou mutualidades; algumas são sociedades.

Quais são as empresas de economia social?

As empresas da economia social são geridas como empresas, que produzem bens e serviços para a economia de mercado, mas gerem as suas operações e redireccionam os seus excedentes na prossecução de objectivos sociais e da comunidade. As empresas sociais fazem parte do sector da economia social. Constituem um conjunto de organizações que existem entre os sectores tradicionais, público e privado. Embora não exista uma definição universalmente aceite, as principais características distintivas de uma empresa social, são os objectivos sociais e societal combinados com um espírito empreendedor do sector privado.

As empresas sociais dedicam as suas actividades e reinvestem os seus excedentes para alcançar um objectivo social ou da comunidade mais alargado, quer dos seus membros quer

de um interesse mais amplo. A sua natureza económica e empresarial pode caracterizar-se por:

- Actividade continua na produção de bens e/ou venda de serviços
- Alto grau de autonomia
- Nível significativo de risco económico
- Montante mínimo de trabalho remunerado
- Dimensão social das iniciativas
- Iniciativa lançada por um grupo de cidadãos
- Tomada de decisão não baseada na propriedade do capital
- Natureza participativa, envolvimento das pessoas afectadas pela actividade
- Distribuição de lucros limitada
- Um objectivo explícito de beneficiar a comunidade.

As empresas sociais existem em todos os Estados-Membros. No entanto, não existe um modelo jurídico único para essas empresas. Muitas empresas sociais estão registadas como empresas privadas, outros estão sob a forma de cooperativas sociais, associações, organizações de voluntários, mutualidades ou misericórdias e algumas estão constituídas em sociedade. Apesar da sua diversidade, as empresas sociais operam, principalmente nos três domínios seguintes:

- Integração de trabalho (formação e integração de pessoas desempregadas);
- Serviços pessoais (por exemplo, serviços de acolhimento, serviços para idosos, serviços de «proximidade», ajuda para as pessoas desfavorecidas) e
- Desenvolvimento local de zonas desfavorecidas (por exemplo, as empresas sociais em áreas rurais remotas, desenvolvimento de vizinhança / regimes de reabilitação nas áreas urbanas)

Medidas tomadas pela Comissão Europeia

O plano de acção - *The European Agenda for Entrepreneurship (COM (2004) 70 final, 11.02.2004* – introduziu a acção da Comissão sobre a promoção do espírito empresarial nos sectores sociais.

A política deve ter em conta as diferentes necessidades dos empresários, que desenvolvem actividades que vão desde *spin-outs* universitários de PMEs familiares para as empresas sociais. As empresas de economia social fornecem exemplos da prestação de serviços em sectores alternativos ou complementares ao sector público. Na comunicação sobre a promoção de sociedades cooperativas na Europa (COM (2004) 18 final, 23.02.2004) a Comissão Europeia salienta o papel social das empresas cooperativas. A eficácia das formas de cooperação para integrar objectivos sociais levou alguns estados-membros a adoptar formas jurídicas específicas para facilitar tais actividades.

Para promover as empresas sociais na Europa, a Comissão lançou um projecto⁶ e um estudo⁷, com o objectivo de coligir informações relevantes sobre as medidas específicas adoptadas pelas autoridades públicas a nível nacional, regional ou local para a promoção social das empresas em países europeus (estrutura organizacional e legal das empresas sociais, os seus sectores de actividade, a sua regulamentação e acesso ao financiamento ou quaisquer outras medidas de política social especial de apoio às empresas).

Com base nessas informações, uma série de medidas foram seleccionadas como boas práticas em cada país, concentrando-se especificamente sobre as boas práticas nos novos estados-membros da União Europeia.

Definição de PME⁸

Definição de PME: Recomendação da Comissão, de 06 de Maio de 2003

Antecedentes:

Micro, pequenas e médias empresas são social e economicamente importante, pois representam 99% das empresas na UE e ocupam cerca de 65 milhões de empregos e contribuem para o empreendedorismo e a inovação. No entanto, elas enfrentam dificuldades que a UE e a legislação nacional tentam corrigir através da concessão de várias vantagens para as PME. Uma definição segura e juridicamente amigável é necessária para evitar distorções no mercado único.

De acordo com a Recomendação 2003/361/CE da Comissão publicado no Jornal Oficial da União Europeia L 124, p. 36 de 20 de Maio de 2003, uma nova definição de PME foi estabelecida, que entrou em vigor em 1/1/2005.

A nova definição de PME representa um passo importante para um melhor ambiente de negócios para as PME, e visa promover o empreendedorismo, investimentos e crescimento. Esta definição foi elaborada após ampla consulta com os intervenientes, o que comprova que ouvir a PME é uma chave para o sucesso da implementação dos objectivos de Lisboa".⁹

A nova definição estabelece três diferentes categorias de empresas. Esta distinção é necessária a fim de estabelecer uma imagem clara da situação económica de uma empresa e de excluir aqueles que não são verdadeiras PME. Em geral, a maioria das PMEs são autónomas, uma vez que são completamente independentes, ou têm um ou mais sócios minoritários (cada uma, menos de 25%) com outras empresas. Se essa participação sobe

⁶ 'Promoting social entrepreneurship in Europe' in 2004

⁷ Study on national policies and good practices concerning social enterprises in Europe in 2005. The study covered 25 countries of the EU, the EFTA member countries (Norway, Liechtenstein and Iceland) and the applicant countries (Bulgaria, Romania and Turkey). Duration of the study: 18 months.

⁸ In http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm

⁹ Günter Verheugen, Member of the European Commission, Responsible for Enterprise and Industry

para mais de 50%, a relação é considerada entre empresas parceiras. Acima desse limite, as empresas estão vinculadas.

Será isto uma empresa? (Art. 1)¹⁰

O primeiro passo para qualificar-se como PME é ser considerada como uma empresa. Segundo a nova definição, uma empresa é: "qualquer entidade que exerça uma actividade económica, independentemente da sua forma jurídica". Assim, os trabalhadores independentes, empresas familiares, parcerias e associações que exercem regularmente uma actividade económica podem ser considerado como empresas. É a actividade económica que é o factor determinante, e não a forma jurídica.

Quais são os novos limiares? (Art. 2)

Uma vez constatado que se trata de uma empresa, deve-se estabelecer os dados da empresa de acordo com os seguintes critérios:

- **Efectivos,**
- **Volume de negócios anual,**
- **Balanço Anual.**

A comparação dos dados com os limiares para os três critérios, permite determinar se a organização é um micro, pequena ou média empresa. É necessário notar que, embora seja obrigatória respeitar os limites de funcionários efectivos, uma PME pode escolher entre o limiar do volume de negócios ou do balanço. Não necessita de satisfazer ambos e pode exceder num deles sem perder o seu estatuto.

A nova definição oferece essa opção uma vez que, pela sua natureza, as empresas do comércio e distribuição têm valores mais elevados do que o volume de negócios na indústria transformadora. Proporcionar uma opção entre este critério e o balanço total, que reflecte o património global de uma empresa, garante que as PME envolvidas em diferentes tipos de actividade económica são tratadas de forma justa.

Como mostra a tabela seguinte, a categoria de micro, pequenas e médias empresas é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e que tenham um volume de negócios anual não superior a 50 milhões de euros ou um balanço total anual não superior a 43 milhões de euros.

As pequenas empresas definem-se como empresas que empregam menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros.

As micro empresas definem-se como empresas que empregam menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não ultrapassa 2 milhões de euros.

¹⁰ http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide.pdf

The article numbers refer to the annex of the European Commission's Recommendation of 6 May 2003 (see Annex II, p. 32)

Os novos limiares (Art. 2)

Empresa categoria	Efectivos	Volume de negócios	ou	Balanço total
Média	< 250	≤ € 50 Mihões		≤ € 43 Milhões
Pequena	< 50	≤ € 10 Mihões		≤ € 10 Mihões
Micro	<10	≤ € 2 Mihões		≤ € 2 Mihões

Efectivos (Art. 5)

Os efectivos de pessoal é um critério inicial fundamental para a determinação em que categoria uma PME se inscreve. Tem em conta o tempo integral, parcial e pessoal sazonal e inclui o seguinte:

- Empregados,
- Pessoas que trabalham para a empresa sendo subordinados a ela e que seja considerado trabalhadores ao abrigo da legislação nacional,
- proprietários-gerentes,
- Parceiros envolvidos numa actividade regular na empresa e que beneficiem das vantagens financeiras da empresa.

Os aprendizes ou estudantes em formação profissional, com contratos de aprendizagem ou formação profissional, não estão incluídos no quadro de pessoal. Nem se inclui a maternidade ou licença parental. Os efectivos de pessoal expressa-se em unidades de trabalho anual (UTA). Qualquer um que trabalhou em tempo integral dentro da empresa, ou em seu nome, durante todo o ano, conta como uma unidade. O pessoal em tempo parcial, trabalhadores sazonais e aqueles que não trabalham o ano inteiro, são tratados como frações de uma unidade.

Volume de negócios e balanço anuais (Art. 4)

O volume de negócios anual é determinado pelo cálculo do rendimento que a empresa recebeu durante o ano em causa pelas suas vendas e serviços, após todos os descontos terem sido pagos. O volume de negócios não deve incluir o valor acrescentado (IVA) ou de outros impostos indirectos. O balanço total anual refere-se ao valor dos principais activos da empresa.

Referências

Demoustier, D. (2001), *L'économie sociale et solidaire. S' associer pour entreprendre autrement*, Paris, Syros

Franco, R. C. (2004), *Controvérsia em torno de uma definição para o terceiro sector. A definição estrutural-operacional de John Hopkins versus a noção de economia social*. In: CONGRESSO LUSO – AFRO – BRASILEIRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS 8, 16 a 18 set. 2004, Actas... Coimbra

Lipietz, A. (2001), *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire: pourquoi et comment*, Paris: La Découvert

Pereirinha, J. (2003), *Economia social e Estado – providência*. *Intervenção Social*, Revista do Instituto Superior de Serviço Social de Lisboa e Beja, n. 27, Jun.

Ribeiro, E. (2005), *A fragmentação do mercado de trabalho: os desafios levantados pelos novos desenvolvimentos*. *Intervenção Social*, Revista do Instituto Superior de Serviço Social de Lisboa e Beja, n. 31, Jun.

Ciriec (2000), *The Enterprises and Organizations of the Third System: A Strategic Challenge for Employment*, Relatório elaborado no âmbito da Acção Piloto Third System and Employment da Comissão Europeia. Liège: CIRIEC.

Ferreira, S M D (2000), *O papel das organizações do terceiro sector na reforma das políticas públicas de protecção social*, dissertação de mestrado, Coimbra, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Martin, G (2001) "Social movements, welfare and social policy: a critical analysis", *Critical Social Policy*, 21(3), 361-383.

Melville, R (2003), *Changing roles of community-sector peak bodies in a neo-liberal policy environment in Australia*, Institute of Social Change and Critical Inquiry, University of Wollongong.

Minkhoff, D C. (2002), "The Emergence of Hybrid Organizational Forms: Combining Identity-Based Service Provision and Political Action", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 31 (3), 377-401. 10

Santos, B S e Ferreira, S (2002), "A reforma do Estado-Providência entre globalizações conflituantes", in Pedro Hespanha e Graça Carapinheiro (orgs.), *Risco social e incerteza: pode o Estado social recuar mais?* Porto: Afrontamento.

Taylor, M (2003) *Public Policy in the Community*, Hampshire; Nova Iorque: Palgrave Macmillan.