

Prefácio

La investigación sobre el emprendedurismo social en Portugal

Jordi Estivill
Barcelona, Abril 2014

A través de este pórtico¹ se invita a entrar en la investigación sobre “el emprendedurismo social em Portugal: as políticas, as organizações e as práticas de educação/formação”, que fue diseñado en 2008 y que ha sido financiado por la Fundação de Ciência e Teconologia entre 2010 y 2014. He tenido el privilegio de ser testigo desde sus inicios, del largo itinerario de esta investigación. He participado en las discusiones iniciales y en el primer seminario, en algunas reuniones de trabajo intermedias y en el seminario final. Por medio de este seguimiento, que ha tenido momentos de gran proximidad y porque no decirlo de complicidad pero que nunca ha dejado de ser de crítica fraternal, he podido constatar varios trazos que vale la pena poner de relieve y que se reflejan en el producto final que ahora se presenta. Estas reflexiones de acompañamiento tienen tres apartados. Un primero que muestra las características principales de esta investigación. Un segundo, que trata de su oportunidad y utilidad y un tercero que hace algunas contribuciones con respecto a algunos de sus contenidos más conceptuales.

1 Agradezco a Cristina Parente, coordinadora de la investigación, a Carlota Quintao y a todo el equipo, el que me pidieran ser asesor internacional de la investigación, así como su amabilidad y hospitalidad y su demanda de redactar este pórtico. En él, no se dan referencias bibliográficas, que pueden encontrarse en esta publicación gracias al excelente trabajo realizado en este campo.

Trazos relevantes de la investigación

El primero de los trazos, que concierne al contexto, sería el poner de relieve las considerables dificultades que la investigación en ciencias sociales tiene en este país. Muy probablemente son dificultades compartidas por otros países. Se necesita mucha vocación investigadora, mucha tenacidad, mucho espíritu de sacrificio y mucha capacidad coordinadora y de análisis para superar estas dificultades. Las más evidentes son financieras, pero a pesar de ser recurrentes, no son, a menudo, las más importantes. Ya que, a menudo, hay que vencer un clima general de escepticismo y de opacidad. Hay que convencer a las personas y organizaciones para que participen, den sus datos, desvelen sus intenciones, expliquen sus actividades, se sometan, en suma, a las preguntas, a veces consideradas impertinentes, de los pesquisidores.

No terminan aquí las dificultades. A menudo los organismos financiadores quieren inmiscuirse en el proceso, condicionándolo. No es el caso de esta investigación. En otras ocasiones, las entidades promotoras tienen unos criterios administrativos, institucionales y monetarios que exigen unos esfuerzos y plazos que son claramente exagerados, detallistas y que no compensan las energías que se le deben dedicar. Es bueno tener unas exigencias de control, pero deberían ser razonables, no basarse en la sospecha sino en el respeto al trabajo investigador. Por último, y para no extender demasiado este punto hay que aludir a lo difícil que es conjugar voluntades y ritmos de los recursos humanos, constituir equipos interdisciplinarios y coordinarlos y mantener el hilo conductor de la investigación. Muchas investigaciones fracasan o terminan mal debido a los problemas del equipo humano que las realiza. No ha sido el caso de esta investigación que, a pesar de algunos inevitables desánimos y abandonos, ha llegado a buen puerto.

En segundo lugar, hay que constatar la longitud de este proceso investigador. No es muy frecuente, que desde las primeras intuiciones hasta su finalización pasen seis años. Esto implica una “tozudez” y continuidad que no abundan. El tiempo es un recurso escaso pero que ayuda a madurar los procesos analíticos. Lleva a la acumulación de conocimientos. Permite darle varias vueltas a las hipótesis de trabajo, comprobarlas y que los resultados no sean una lectura apretada y urgente de última hora. Todo ello se refleja en esta investigación que no se contenta en mostrar sus resultados en cada capítulo sino que va más allá formulando unas recomendaciones finales sobre los caminos que el emprendedurismo social podría seguir en Portugal. Este sería un tercer trazo característico de esta investigación que no se queda en la pretendida neutralidad “científica” y académica, sino que se “moja” especificando unos objetivos a perseguir y las acciones a emprender. Es interesante ver que se trata de un proceso de devolución, de retorno hacia quienes facilitaron las informaciones de base, de abrir un debate con los responsables organizativos para mejorar la realidad estudiada. Es un compromiso que honra al equipo investigador. El cual se reflejó, en las reuniones de grupo, en el seminario final celebrado en el mes de Setiembre de 2013 y que se incorpora en este trabajo.

El cuarto trazo es el del rigor metodológico. A menudo se utiliza una sola técnica cuantitativa o cualitativa. En cambio, la multiplicidad metodológica es la que caracteriza esta investigación. La batería utilizada comprende: análisis documental, un buen balance bibliográfico, especialmente interesante en la detección de las diferentes corrientes de pensamiento sobre el emprendedurismo social, una aplicación a las dimensiones política y legal, formativa y organizativa de Portugal del modelo analítico teórico elaborado previamente, el contraste interpretativo, a partir de los 89 cuestionarios respondidos, con la opinión de los actores, entrevistas abiertas y semi estructuradas con los responsables de los procesos educativos, una observación directa en los siete estudios de caso escogidos de acuerdo a criterios territoriales, antigüedad y estatuto jurídico. La integración de este conjunto de métodos no es fácil. Y en este caso se ha escogido dar una cierta autonomía a cada parte y sintetizar el conjunto alrededor de las conclusiones.

Oportunidad y utilidad de la investigación

La oportunidad y la utilidad de la investigación no ofrecen ninguna duda. Hay múltiples razones que permiten argumentarlas. Unas tienen que ver con el carácter definitorio y teórico del emprendedurismo social. Este pide que se clarifiquen y delimiten un conjunto de términos. Se involucran conceptos polivalentes como innovación, capital social, valor añadido, desarrollo sostenible por no citar denominaciones como tercer sector, organizaciones voluntarias, sector no lucrativo, empresas sociales, economía social, economía solidaria, etc... que forman parte de este cambiante arco iris que no tiene ni colores ni fronteras precisas. Lo que remite a diferentes escuelas de interpretación de la realidad social. Otras razones son estratégicas. Puesto que en una parte de la literatura actual, se adjudican a los empresarios sociales tantas virtudes y funciones que serían los salvadores de la crisis económica, los creadores de nuevos empleos y de cohesión social, los mejores combatientes contra la pobreza y la exclusión, los verdaderos responsables sociales, los moralizadores de la vida económica, los ejemplos modélicos para la ciudadanía,... Serían una mezcla excelsa de James Bond y Teresa de Calcuta. O quizás, se quiere que sean la plasmación local de un Dom Sebastião del que se espera que lo resuelva todo. Esta multiplicidad de nombres y funciones otorgadas invitan a clarificar el panorama. Esta investigación contribuye a ello.

No es de extrañar que los emprendedores sociales estén tan de moda. La crisis y sus tremendas consecuencias sociales están demandando encontrar nuevas respuestas. Aunque sea para hacer ver que cambia todo, para que nada cambie. Desde las organizaciones internacionales, pasando por las instancias europeas y estatales y llegando a escala local y de las organizaciones sociales casi todo el mundo habla y quiere imitar a esta figura emblemática. El número de investigaciones y publicaciones, como muestran las autoras de este trabajo, es ingente y atraviesa los continentes. Miles de artículos les son consagrados en los medios de comunicación social.

Otras razones de su éxito potencial están en relación con la aplicación de esta figura al mundo empresarial, con su implantación en la vida social, económica y cultural. Frente a esta pretendida generalización, cabe hacerse algunas preguntas: ¿su presencia, aumenta la productividad y el impacto social?, ¿modifica las estructuras organizativas y las formas de gestión?, ¿crea un diferente clima empresarial?, ¿obtiene y se legitima a partir de otras formas participativas?, ¿establece otras relaciones, en forma de red, con otros actores?, ¿exige nuevos procesos formativos?,...Las autoras de esta investigación nos invitan no tanto a definir los perfiles individuales de esta figura como a verificar una lectura colectiva del emprendedor social y de sus resultados aplicados a Portugal. Insisten en los modelos de intervención y en los procesos organizativos. Es, sin duda, un camino más fértil que el puramente psicológico e individual.

Por todo ello, es oportuno realizar este tipo de investigaciones y aplicarlas a un país como Portugal que presenta unas características propias tanto en el lugar que ocupa en la división internacional del trabajo, en la economía europea e ibérica, como por su particular desarrollo del estado, de la protección social pública y sobre todo por una forma específica de entender y vivir al mundo asociativo. La investigación incide en estos aspectos e intenta situar al emprendedor social en las relaciones que el tercer sector mantiene con el estado. Lo hace menos con respecto al mercado.

La utilidad de este trabajo es difícil de medir. Las autoras han intentado convocar y dialogar con el mundo asociativo. Este, ¿les puede escuchar y muy especialmente, llevar a cabo sus sugerencias? No lo sé. Frente a ello, se puede ser optimista o pesimista. Si se adopta la primera posición, seguramente se argumentará que las organizaciones sociales portuguesas no pueden permanecer ajenas a las orientaciones que les llegan desde fuera, que la crisis las va a obligar a introducir mudanzas en su financiación, en sus formas de gestión estratégica, en sus modos de organización de los recursos humanos y técnicos, en sus caminos de legitimación. Nuevas generaciones de profesionales y nuevas iniciativas ligadas a la economía social y solidaria y al desarrollo local están emergiendo en Portugal que piden cambios substantivos y que muestran que es posible realizarlos. En este sentido, es significativo que haya frecuentes congresos y seminarios, abundantes procesos de cualificación profesional y organizativa y que la evaluación rigurosa del desempeño organizativo no sea ya, tan excepcional. También, la existencia de “buenas prácticas”, su visibilidad y la posible transferibilidad de sus enseñanzas son motivos para tener una cierta dosis de optimismo.

Si, en cambio, se adopta una visión pesimista por la que se piensa que los oídos organizativos acostumbran a ser sordos, entonces se pondrá el acento en el anquilosamiento de las organizaciones sociales, en sus modos jerárquicos, en la vejez de sus dirigentes orgánicos y en sus reticencias a cambiar sus rutinas, en su alejamiento de una visión empresarial, en el peso de la canalización vertical y central de su financiación, en su espera del maná público, en los pocos márgenes que el marco jurídico permite, en el clima organizativo por el que se aceptan bajos salarios, sistemas jerárquicos, pesadas rutinas administrativas, en las pasividades de muchos

profesionales que no quieren cambiar o que están cansados por la inutilidad de sus esfuerzos.

Pero, si se es realista se puede vislumbrar que la incorporación de algunos elementos del emprendedurismo social, que se explicitan en las estimulantes recomendaciones de esta investigación, podría ser beneficiosa para la vida asociativa portuguesa. A corto o a medio plazo, bien sea por la vía de la virtud, por el convencimiento de la bondad de las propuestas, bien sea por la vía de la necesidad, por los recortes financieros, es probable que el mundo asociativo ha de ir cambiando. Se espera que, vaya probablemente a progresar en el sentido de una mayor apertura, de una más importante y plural participación, de una diversificación de las fuentes de financiación, de una mejor gestión del conjunto de los recursos, de una mejor expresión y defensa de los intereses generales y los bienes comunes.

Si se constata que la atención de la investigación es menor con respecto al mercado, al mundo empresarial, *stricto sensu*, las recomendaciones no inciden mucho sobre las modificaciones que habría que introducir en la administración pública. En este sentido se puede afirmar que esta investigación se concentra en el mundo del emprendedor social y que abre perspectivas hacia otros caminos analíticos.

Algunos contenidos conceptuales y su debate acerca del emprendedurismo social

No es posible comentar cada uno de los múltiples aspectos de esta amplia investigación. Por ello se escogen algunos de los que parecen más relevantes a nivel teórico.

i) Emprendedores y empresarios sociales

La investigación parte del **carácter ambivalente** de la noción de emprendedurismo social y de su relativamente **poco enraizamiento** en la sociedad portuguesa.

En efecto, se trata de definir un concepto teórico ambiguo y polivalente. Su ambigüedad viene dada como sucede con muchos conceptos de las ciencias sociales, porque no tiene los contornos bien delimitados. ¿Dónde empieza y dónde acaba esta noción?, ¿A qué procesos, situaciones y figuras puede aplicarse y a cuales no? Así pues la primera hipótesis es que hay una dificultad para delimitar conceptualmente de forma precisa el emprendedurismo. Aun se complica más la delimitación cuando se añade el término social, como precisan las autoras.

Su carácter polivalente invita a una distinción entre emprendedor y empresario. Una persona emprendedora es alguien que tiene iniciativa, que inicia un proyecto,

una aventura, con un cierto grado de riesgo. Por esto se dice de el/ella que “es atrevido, decidido, activo, que se atreve con lo desconocido, que explora diferentes alternativas”. ¿Alguien que con otros amigos se propone escalar el monte Everest y obtiene sus fondos con el crowdfunding, sería un emprendedor social?, ¿o alguien que crea una asociación de buscadores de oro que van a colectivizar sus resultados invirtiéndolos en mejorar sus condiciones de vida?

¿Un emprendedor es diferente de un empresario? Sí y No. No, porque el termino empresario va ligado íntimamente a la noción de empresa y toda creación empresarial tiene aspectos de atrevimiento, de inicio de actividades que se proyectan hacia un futuro relativamente desconocido. Si, porque hay diferencias, porque el ánimo de lucro, la búsqueda de beneficio y de remuneración del capital parecen bastantes inherentes a las funciones y motivaciones del empresariado. Mientras que para el emprendedor no lo son, puesto que puede buscar otras finalidades como pueden ser las científicas, del descubrimiento, del placer, del reconocimiento... Si, porque la noción de emprendedor va mas allá, es mas “abrangente” que la de empresario. En los descubridores portugueses habían, sin duda, chispas y halitos emprendedores pero no eran necesariamente empresarios. Incluso se puede decir que bastantes de estos, no son especialmente emprendedores. Pueden llegar a ser rutinarios, repetitivos y continuistas.

Por lo tanto, cuando las dos palabras se utilizan indistintamente se hace un reduccionismo conceptual y teórico. Hay que ser conscientes de ello. Sobre todo porque una parte considerable de la literatura actual convierte en sinónimos a ambos términos. Y aun más, por cuanto la moda del emprendedurismo social tiende a identificar este concepto con el de empresariado social. Cabe señalar que la fuerza del mercado y de las ideologías que genera, acaba absorbiendo, raptando, chupando y tergiversando a muchos conceptos y practicas cuyos orígenes y contenidos son distintos.

Se puede sugerir que bastantes dirigentes del mundo asociativo portugués puedan sentirse cómodos, sentirse halagados y considerarse emprendedores pero tengan dudas en aceptar su posible imagen como empresarios. Las investigaciones hechas en Portugal y el capítulo que trata de ello, muestran claramente como de hecho la mayoría se comportan muy poco como empresarios: se inscriben en una óptica asistencialista, no les importan mucho los resultados económicos, no actúan teniendo en cuenta el mercado, se exponen poco, se arriesgan menos.... Hasta cierto punto, la inclinación de la investigación por la lectura colectiva del emprendedurismo social que se refleja en los siete estudios de caso analizados da una salida a estas dudas. Muestra por lo menos, la pluralidad de las respuestas existentes en Portugal.

Ahora bien, no es de extrañar la escasa audiencia del emprendedurismo social en Portugal, puesto que, a parte de algunas referencias históricas que se entroncan en Schumpeter, en Simiand, en Say, en Drucker, este concepto nace en Estados Unidos, el corazón del capitalismo, en el seno de una matriz protestante, ligado a una filosofía

del merito, del esfuerzo individual, de la competencia y del enaltecimiento de las virtudes empresariales que la filantropía personal y el mundo asociativo no lucrativo deben compensar en el campo social. Así existiría una obligación moral por la que hay que devolver a la comunidad lo que esta permite ganar, mientras que se otorgan funciones de mínimos subsidios al estado. Cabe preguntarse hasta que punto estas ideas se corresponden con la cultura de fondo económica y social portuguesa. Lo que invitaría a profundizar en esta posible correspondencia (individualismo/colectivismo/comunitarismo, valor del trabajo y del esfuerzo, peso del microemprededurismo, papel del estado, matriz católica e influencia de la Iglesia,...)

Todo indica que el salto atlántico de esta concepción del emprendedurismo se hace a través de Inglaterra y que de ahí llega a las instancias europeas en el clima neoliberal que las impregna, en los últimos tiempos. Pero como las autoras de la investigación indican, el aterrizaje en el viejo continente no es tan pacífico puesto que se confronta con otras tradiciones que habían empezado a emerger desde la década de los ochenta y se habían afirmado en los noventa. De esta forma, ellas que adoptan una posición ecléctica, identifican cuatro corrientes de pensamiento: dos más anglosajonas en las que una estaría conectada con la gestión empresarial y otra con la innovación social y dos más francófonas y latinas, la de las empresas sociales y la de la economía solidaria, también influenciada por América Latina. ¿Cuál de ellas se adapta mejor a la realidad portuguesa?, ¿hasta qué punto no debe y puede surgir una vía específica ?

ii) Innovación social, capital social y valor añadido

Esta excursión conceptual invita a seguir examinando otras nociones que van más o menos aparejadas con el emprendedurismo social: **innovación social, capital social, valor añadido.**

Así se pone en evidencia en la investigación, por la cual existiría una relación entre el emprendedurismo y los otros tres conceptos. Hasta cierto punto la crisis permite ver más claramente aquello que destruye y distinguir entre aquello que mantiene y aquello que origina. Así por ejemplo, las nociones de crecimiento económico, de estado del bienestar, de pobreza monetaria están siendo sujetas a críticas cada vez más abundantes y acertadas y nociones como desarrollo sostenible y territorial, respeto al medio ambiente, participación y empoderamiento ciudadano ganan terreno. En este sentido, **la innovación social** se inscribe en el panorama conceptual que se afirma en los últimos tiempos y adopta nuevos contornos.

Anteriormente, la visión más convencional sobre esta noción se interesaba por los cambios que se introducían en la organización del trabajo, en los procedimientos técnicos y en los bienes y servicios que permitían aumentar la productividad empresarial. En esta visión se distinguía entre invención e innovación. El empresario

no era el que inventaba sino el que la introducía y la difundía en los mecanismos productivos. Pero esta visión era reductora y superficial. Primero porque limitaba la innovación al campo productivo. Segundo porque los aumentos de productividad no son la única manera de medirla. Tercero porque no desbordaba al mundo empresarial y no tenía en cuenta las condiciones sociales, políticas, culturales que la abonan y la hacen florecer y al conjunto de los actores que pueden innovar socialmente. En cambio, si estos pueden hacerlo, esto significa que la innovación social puede nacer de la necesidad, de la aspiración y el convencimiento e incluso de la búsqueda de soluciones inéditas a problemas sociales. Y este nacimiento no nace del aire, sino de condiciones concretas que se materializan en un espacio y tiempo determinados. Es de la conjunción entre teoría y capacidad de experimentación que emana un cambio cualitativo de una situación que antes no existía, a nivel micro, meso o macro.

Lo que no es tan evidente es que necesariamente emprendedurismo social e innovación estén total e íntimamente ligadas. Ningún tipo de economía (domestica, publica, lucrativa, solidaria) ni ningún actor tiene el monopolio de la innovación social y al revés en cualquiera de ellos puede surgir. El problema viene dado porque esta se exija institucionalmente o moralmente a los emprendedores y a los empresarios sociales. Como si no tuvieran suficiente trabajo con abrirse camino entre la presión del mercado y del sector público. Lo cual no significa que en el seno de las iniciativas de los emprendedores y empresarios sociales no pueda haber innovaciones sociales. Es más, es muy probable que las haya, en la medida en que no sigan las normas y costumbres dominantes y quieran empezar a construir otro tipo de sociedad y de economía.

Otra cuestión es el papel del capital social y de su relación con el emprendedurismo social. No es el momento de entrar a definir el capital social sino mas simplemente que, como pasa con la innovación, hay una cierta confluencia cronológica entre los dos conceptos y por lo tanto unas correspondencias importantes. Si en un territorio hay considerables dosis de capital social, entonces sería más fácil que nacieran y se consolidasen iniciativas de emprendedurismo social. Al revés también sería cierto. Otra cuestión es plantearse si este es capaz de crear capital social. Es posible que la respuesta sea bastante afirmativa ya que un cierto tipo de emprendedor bien sea porque lucha contra la pobreza, bien sea porque defiende un territorio, bien sea porque abre espacios de participación, bien sea porque ejecuta un liderazgo más democrático, crea lazos de confianza, construye pautas comunes de comportamiento, aglutina a la población alrededor de proyectos colectivos compartidos, originando así capital social.

Otro punto de engarce sería el de las redes que, sin duda, son un elemento constitutivo del capital social. En varias concepciones del emprendedurismo social se insiste que la colaboración con otras empresas, con otros actores forma parte de su patrimonio, así como todas las formas que el partenariado puede adoptar. Habría que examinar entonces si crean lazos fuertes o débiles, si refuerzan las tramas o los nudos de las redes.

Pero no puede olvidarse que hay detractores de la teoría del capital social que ponen en evidencia sus límites especialmente si se toma en su vertiente individual ya que entonces el desarrollo del capital social se basaría en un voluntarismo o en una creencia en las capacidades y esfuerzos de las personas muy difíciles de materializar cuando son pobres o excluidas. Si por el contrario, se adopta una lectura colectiva se pueden encontrar correlaciones positivas entre emprendedurismo social, capital social y desarrollo local, como puso en evidencia la investigación “Conscise” llevada a cabo en Inglaterra, Noruega, Escocia y España.

Por fin, cabe plantear hasta qué punto el empresariado social y el emprendedurismo contribuyen al valor social añadido. En este punto, las cuatro escuelas tienen algunas considerables diferencias y algunas concomitancias, dignas de ser señaladas. La escuela que proviene del campo de la gestión de origen americano, se interesa mucho más por el valor añadido ligado a los resultados económicos, al aumento del producto nacional y acostumbran a incluir la creación de empleo. Es importante aquí explicar que también en Europa la presión por otorgar a las empresas sociales la función de aumentar los niveles de ocupación ha sido muy fuerte desde los años noventa con la creación de la estrategia europea del empleo y con los crecientes niveles de desempleo y los diferentes programas que pretenden afrontarlos. Cabe recordar que uno de los programas más ambiciosos en este campo, de la Comisión Europea, el de 1997, se llamaba tercer sistema y empleo. Por lo tanto, la escuela de las empresas sociales y de la economía social se vio muy sometida a esta lógica. La creación de empleo y la inserción laboral se convirtieron en las principales justificaciones de las cooperativas sociales italianas, de las empresas de inserción francesas, españolas y portuguesas, de las sociedades de inserción y calificación alemanas e incluso de las “community business” escocesas. Y esto se nota mucho en los estudios del grupo EMES y en las posteriores publicaciones de este milenio, que siguen esta perspectiva.

En cambio, la escuela de la innovación social pone el acento en un tipo de negocio que introduce novedades en la gestión y organización de las empresas pero que también debe responder a los nuevos retos externos sociales y económicos así como responsabilizarse del impacto que generan estos cambios. Según esta escuela, el valor social surge de esta capacidad innovadora.

Hasta cierto punto este enfoque tiene un punto de encuentro con la escuela de la economía solidaria por cuanto sus iniciativas, responden a las necesidades de la población, desatendidas por el mercado y el estado, introducen la democracia económica y la participación en una perspectiva de empoderamiento ciudadano y de transformación social y política. Ambas perspectivas comparten esta articulación entre las modificaciones internas y externas que constituye gran parte del valor añadido social. Aun cuando la economía solidaria explícita y trata de aplicar valores como la defensa del patrimonio natural y cultural y del género, de los recursos y la identidad territoriales, de la reciprocidad, la donación y la justicia distributiva.

Otra cuestión es cómo se mide este valor social. En este caso, aparece un campo apasionante en el que por un lado se hace una crítica al valor de cambio de la economía capitalista y a los indicadores que se han utilizado para mesurar el valor económico, presentados generalmente en términos monetarios y contables (renta per cápita, producto nacional bruto y neto, beneficios empresariales y amortización,..). Por otro lado, se introduce a partir del valor de uso, de la calidad de la vida, de la felicidad, del buen vivir, otras maneras de aproximarse a la valorización de la plural actividad humana y colectiva, en sus diferentes vertientes de producción, consumo, intercambio y ahorro. Se transforman las metodologías y los sistemas de indicadores y se utilizan auditorías participadas, auto diagnósticos, balances sociales, índices de satisfacción y otros instrumentos que implican al conjunto de los actores (dirección, trabajadores, consumidores, usuarios,...) que contribuyen a que aumente el valor añadido social.

Quedan muchas cuestiones por elucidar y comentar en esta investigación como son las que conciernen más precisamente las dinámicas organizativas y de gestión y muy especialmente las formativas. Estas últimas ofrecen un inédito mapeamiento de la oferta formativa en este campo, en Portugal. Sería muy importante poder actualizarlo periódicamente para poder verificar los futuros avances y los posibles retrocesos y calibrar las orientaciones que va tomando la cualificación del emprendedurismo social en Portugal.

Una vez más, y como acostumbra a ser habitual al final de las investigaciones estimulantes, se abren nuevos y fecundos campos analíticos por los que discurrir. De esta forma, se puede afirmar que esta investigación es a la vez un buen punto de llegada y un buen punto de partida.