

## A Lógica Sócio-Económica do Terceiro Sector

---

**Vasco Almeida**

Nas últimas décadas, assistiu-se a um crescimento sem precedentes de organizações que, não sendo públicas, perseguem objectivos sociais e que, sendo privadas, não têm fins lucrativos. A diversidade de termos utilizados para as designar - terceiro sector, economia social, terceiro sistema, sector não lucrativo, economia comunitária, sector voluntário, entre outros - reflecte não só a grande variedade de formas que assumem face a diferentes contextos históricos e sociais, mas, também, as posições assumidas pelos diversos actores e grupos sociais envolvidos<sup>(1)</sup>. Na Europa dominada pelas influências francófonas, a expressão *economia social* é a mais utilizada. No entanto, o termo *terceiro sector* tem vindo a generalizar-se, devido à tentativa de unificar as pesquisas a nível internacional. Uma certa ambiguidade terminológica presente na expressão *economia social* e uma maior neutralidade e abrangência da designação *terceiro sector* explicam esta escolha.

O que parece ser consensual é que o terceiro sector ou economia social constitui uma força económica que não pode ser negligenciada, devido ao importante papel que desempenha nas economias modernas. Segundo o estudo empírico realizado no seio do Projecto John Hopkins, o sector não lucrativo, em 22 países estudados, é responsável por um valor produzido de 1,1 triliões de dólares e emprega 19 milhões de pessoas a tempo inteiro, o que representa, em média,

cerca de 5% do total do emprego não agrícola (Salamon et al. 2000). Segundo estimativas recentes, mais de 30% da população da União Europeia pertence a uma organização de economia social, seja uma cooperativa, uma mutualidade ou associação. Em Portugal, o terceiro sector assegura mais de cem mil postos de trabalho e contribui com mais de 7% para o PIB (Jeantet 2002). Todavia, para além da sua expressão quantitativa, é o seu carácter estruturante e o seu papel na regulação da vida económica e social que importa vincar (H. Reis 2003).

Face à desaceleração do crescimento económico, ao aumento do desemprego e à crise do Estado Providência, uma atenção renovada é, hoje em dia, dedicada ao terceiro sector não só pelos poderes políticos, mas, também, por inúmeros investigadores. Muitas das vezes, as perspectivas dividem-se entre a esperança na procura de uma solução face ao impasse em que caiu a discussão público/privado e um levantar de dúvidas e críticas em relação às suas proclamadas virtualidades. A publicação recente de uma série de documentos oficiais pela União Europeia indicia não só a crescente importância política do terceiro sector, mas, igualmente, a vontade, por parte dos responsáveis europeus, em desempenharem um papel mais activo na formulação das políticas (Anheier 2003).

A nível académico, apesar do interesse recente pelo seu estudo se tenha vindo a reflectir na realização de inúmeras conferências, debates e no aparecimento de revistas especializadas e de centros de investigação e, ainda, na publicação de um número crescente de trabalhos empíricos e teóricos nos mais diversos países, o terceiro sector continua a ser ainda uma área sub-explorada, o *continente perdido* na paisagem da moderna teoria social, como, metaforicamente, já foi referenciado (Salamon et al. 2000).

É, fundamentalmente, nas duas últimas décadas que se assiste à publicação de um número crescente de trabalhos realizados por economistas cuja preocupação fundamental é explicar as razões do aparecimento de um sector não lucrativo no seio das sociedades contemporâneas. A larga maioria das contribuições teóricas tem sido dominadas pela designada escola microeconómica americana, cujo eixo central analítico se centra na explicação da emergência das organizações não lucrativas, através de uma série de fracassos institucionais, nomeadamente, do estado e do mercado. De uma forma ou de outra, todas elas emergem no quadro do paradigma neoclássico, o

que significa que o seu contexto é microeconómico, estando no palco da análise indivíduos dotados de comportamento racional e maximizador com preferências exogenamente determinadas. O seu universo de referência é o das organizações não lucrativas (ONL), o que não coincide, como se viu, com o universo do terceiro sector ou economia social, de acordo com a concepção europeia.

Apesar do importante contributo que este tipo de abordagens tem dado para o desenvolvimento de uma melhor percepção do universo ONL, as suas explicações são, muitas das vezes, parciais, ambíguas ou mesmo contraditórias, quando confrontadas com a análise empírica. Algumas das limitações destas abordagens têm sido reconhecidas por diversos autores que procuram ultrapassá-las revisitando as teorias ou, então, procurando novos rumos teóricos. Refira-se, todavia, que, na maioria das vezes, o contexto metodológico de inspiração neoclássica raramente é abandonado.

O presente artigo parte da convicção profunda de que as fragilidades das abordagens económicas do terceiro sector radicam nos próprios limites do paradigma neoclássico assente na racionalidade dos agentes, no seu comportamento otimizador e no individualismo metodológico como ferramenta para a formulação de generalizações teóricas. Assim, depois de, no próximo ponto se analisarem as principais fragilidades das teorias dominantes na análise do terceiro sector, procura demonstrar-se, em seguida, que algumas das variantes teóricas que foram, posteriormente, construídas no sentido de ultrapassarem os reconhecidos limites das referidas abordagens não conseguiram vencer todos os obstáculos. O artigo prossegue com a ideia de que a análise das organizações do terceiro sector se deve situar num paradigma teórico mais vasto do que aquele que é fornecido pela corrente dominante, resgatando algumas heterodoxias bem presentes na história do pensamento económico e aproveitando, igualmente, outros desenvolvimentos teóricos mais recentes que, na maior parte das vezes, se constroem a partir daquelas tradições. Após serem explicados os principais pressupostos em que deve assentar esse novo paradigma, tentarei mostrar, nas Considerações Finais que, num momento em que a disciplina atravessa uma crise profunda, como é reconhecido, mesmo pelos mais ilustres representantes do *mainstream*, o interesse pelo estudo da problemática do terceiro sector assume um interesse maior, quando se envolve na renovação dos próprios fundamentos da teoria económica.

## AS TEORIAS DOMINANTES

O programa de investigação do terceiro sector tem-se centrado em duas preocupações fundamentais: por um lado, a problemática da origem (por que surgem as organizações do terceiro sector?), por outro, a problemática do comportamento (quais os elementos que as distinguem das outras formas de organização?) (DiMaggio e Anheier 1990; Enjolras 1995). As abordagens económicas do terceiro sector têm procurado responder principalmente à primeira questão.

As principais teorias de referência são quatro - a teoria dos bens públicos, a teoria da confiança, a teoria dos stakeholders e teoria da heterogeneidade -, apesar de, mais recentemente, se terem desenvolvido novos refinamentos teóricos, na maioria das vezes, a partir daquelas abordagens.

Uma das contribuições teóricas mais antigas é a teoria dos bens públicos de Weisbrod (1988), de acordo com a qual as ONL são encaradas como fornecedoras privadas de bens públicos. O governo, ao satisfazer as necessidades do eleitor médio, deixa de fora o fornecimento de certo tipo de bens públicos, dada a heterogeneidade da população. Assim, as ONL surgem para satisfazer uma procura residual não coberta pela provisão governamental nem pelo mercado. Isto significa que elas terão um papel tão mais importante quanto maior for a heterogeneidade da população, sob um ponto de vista cultural, religioso ou linguístico. Sendo uma das teorias mais citadas, ela procura encontrar uma explicação racional para o papel dos donativos nas ONL, estando assim ligada às teorias económicas do altruísmo (Kingma, 2003; Rose-Ackerman 1996, 1997).

Outra abordagem fundamental, na literatura especializada, é a teoria da confiança ou teoria da falha do contrato. As suas origens encontram-se no artigo seminal de Arrow (1963) e nos desenvolvimentos posteriores que lhe deram Nelson e Krashinsky (Hasman 1987). Mais tarde, os argumentos aí presentes foram amplamente explorados por Hansman (1987 e 2003) cujos estudos incidiram nos cuidados de saúde, infantários e outros serviços sociais marcados pela existência de assimetrias de informação. Como não é possível ao consumidor avaliar a quantidade e a qualidade de um determinado serviço que ele pretende adquirir, as ONL tornam-se mais fiáveis, dado o constrangimento da não distribuição dos lucros. Supõe-se que, contrariamente às empresas lucrativas, as ONL não tiram qualquer vantagem das assimetrias de informação para enganar o consumidor não cortando, por exemplo, na qualidade do serviço prestado. Como observam

Anheier e Kendall (2000), assume-se, implicitamente, que a existência de confiança nas ONL é eficiente sobre um ponto de vista societal. Esta linha de raciocínio deu origem a uma abordagem mais geral que tende a ver o terceiro sector como uma forma de economizar nos custos de transacção, dado o problema do passageiro clandestino (*the free rider problem*) (Krashinsky 1986; Weisbrood 1988; Posnett e Sandler 1988).

Embora partindo da teoria da confiança Ben-Ner e Van Hoomissen (1991) defendem a teoria dos stakeholders. Contrariamente às duas teorias anteriormente apresentadas cujas explicações partem do lado da procura, estes autores realçam a importância de serem, igualmente, tidos em conta os factores ligados à oferta, até aí ignorados. Assim, as assimetrias de informação e o constrangimento da não distribuição dos lucros não são suficientes para explicar o surgimento das ONL. Para assegurar a qualidade de um determinado serviço num contexto de informação imperfeita, é necessário que um grupo de interessados ou stakeholders<sup>2</sup>, sejam eles doadores, financiadores ou administradores exerçam um controlo efectivo sobre a organização, eliminando, desta forma, qualquer problema de assimetria de informação entre duas partes envolvidas numa determinada transacção. A escolha pela forma de organização não lucrativa só é feita, porém, quando os benefícios retirados através do controlo exercido na organização forem maior que os custos suportados. Por sua vez, uma grande variedade de factores como, por exemplo, os atributos do produto e as próprias características dos stakeholders, determinam o nível de custos e de benefícios.

Por sua vez, Estelle James (1989 e 1990), apoiada por um largo trabalho empírico, escolhe, também, uma explicação pelo lado oferta: a teoria de heterogeneidade. A sua ideia é que as ONL surgem porque há um conjunto de empreendedores que desejam maximizar, não o lucro, mas sim a fé ou certos valores ideológicos. Chamando a atenção para o facto de grande parte daquelas organizações ligadas à educação, saúde e serviços sociais resultar da iniciativa de grupos religiosos independentes que competem por clientes, a autora afirma que a dimensão e a importância do terceiro sector depende assim da diversidade social e cultural existente. Tal como na teoria dos bens públicos de Weisbrod, a dimensão e importância do terceiro sector depende da heterogeneidade cultural, religiosa, étnica e linguística da população.

Longe de serem antagónicas, como, por vezes, já foram assinaladas, todas estas teorias, na verdade, são complementares. De uma forma geral, o aparecimento do terceiro sector é explicado de uma

forma residual, como um subproduto que surge através das falhas do mercado ou do estado, o que acaba por fornecer uma ideia pouca clara sobre a sua natureza. Os testes empíricos a que tem sido sujeita têm apresentado resultados muito contraditórios (Anheier 1996; Heitzman 2000; Ortmann e Schlesinger 2003) não confirmando as teorias ou, pelo menos, só as validando em condições muito particulares (Kingma 2003). Os problemas que levantam são de variada ordem, alguns dos quais já referenciados na literatura.

A maior parte destas teorias foi desenvolvida num contexto americano, o que as torna dificilmente aplicáveis à realidade de europeia, tendo em conta as diferenças acentuadas e as especificidades próprias que marcam o terceiro sector nos dois continentes (Nyssens 2000 e James 1990). Por outro lado, a consideração de que as associações sem fim lucrativo surgem através das falhas do mercado ou do estado deixa algumas questões de fora, nomeadamente, o facto daquelas associações terem as suas próprias falhas. Sendo assim, se, por exemplo, elas próprias padecem, como foi demonstrado por Salamon (2000 et al), de *insuficiência filantrópica*, isto é, da dificuldade em gerarem recursos suficientes e de *paternalismo filantrópico*, ou seja, da incapacidade de estabelecer os direitos dos beneficiários, a questão que deve ser colocada, como recorda Kingma (2003), é: *por que não os outros sectores?*

Há, no entanto, outras considerações que deixam à vista as lacunas profundas das teorias económicas do terceiro sector. Uma delas tem a ver apenas com a ausência de factores macroeconómicos que justifiquem o papel e o lugar das ONL nas economias modernas. Nada é explicado sobre a dinâmica evolutiva do terceiro sector, a sua dimensão ou a sua variação de país para país, a distribuição das actividades de produção, o seu papel na criação de emprego, as relações com o estado e restantes sectores da economia. A justificação da presença das associações na economia aparece, assim, desenquadrada do tempo e do espaço.

## DESENVOLVIMENTOS TEÓRICOS RECENTES

Conscientes das limitações apresentadas e de alguma ambiguidade nos resultados dos trabalhos empíricos, tem havido um esforço, por parte de alguns autores, no sentido de visitar algumas destas teorias, conciliando-as ou dando-lhes novos desenvolvimentos, como é o caso das abordagens baseadas nos custos de transacção. De acordo

com esta linha de raciocínio, os indivíduos fazem escolhas contratuais deliberadas sobre o tipo de instituições que desejam estabelecer, através dos custos de transacção, isto é, dos custos suportados na preparação e monitorização das transacções económicas, nomeadamente, custos de informação, custo de decisão e de controlo. Assim, a tradição iniciada por Williamson (1987) e desenvolvida por Krashinsky (1986) e por Posnett e Sandler (1988) afirma que o grau de incerteza de certas transacções é a principal causa para o aparecimento de instituições de não-mercado. Embora a afinidade entre a teoria da confiança de Hansman e o raciocínio de Williamson seja óbvia, há, todavia, uma diferença de enfoque. Assim, enquanto para o primeiro, os problemas de informação estão concentrados nas características dos bens já, para o segundo, eles encontram-se nas próprias transacções. No entanto, é visível que os problemas não são ultrapassados. Em primeiro lugar, as predições da teoria são muito ambíguas. Como os custos de transacção são difíceis de calcular, os testes econométricos dificilmente podem ser decisivos. Para além disso, ambas as abordagens têm um problema comum que, aliás, é extensivo ao conjunto das teorias microeconómicas. É Badelt (1990) que o realça quando afirma que, embora se assuma que os indivíduos decidem sobre os mais diversos arranjos contratuais no processo de escolha institucional, a questão sobre quem, realmente, faz a escolha raramente é afiorada. Torna-se extremamente simplista supor que indivíduos que, na realidade, são produtores de bens ou serviços ou consumidores com interesses diferentes, estejam sempre em condições de negociar sobre os vários arranjos contratuais. Assume-se que o processo de escolha institucional se desenvolve num contexto de mercado livre que tende para soluções de equilíbrio, mas não é explicado se é o produtor, o consumidor ou ambos que escolhem o tipo de forma organizacional. Assim, tem todo o sentido perguntar, como faz Badelt, se, por exemplo, os doentes têm ou não alguma escolha sobre o tipo de serviço hospitalar oferecido ou se são os políticos ou eleitores que decidem sobre qual o tipo de forma organizacional que fornece os serviços de transporte.

Não deixa de ser notável constatar que, apesar da dimensão e da variedade das críticas que são endereçadas às teorias económicas do terceiro sector, quase nunca é questionado aquilo que verdadeiramente parece estar em causa, isto é, os próprios limites metodológicos do programa de investigação neoclássico. E mesmo nas raras vezes em que são colocadas algumas interrogações sobre a validade das suas premissas, como o faz Nyssens (2000), isso não parece ser suficien-

te, para deslocar o enfoque analítico para além das fronteiras da economia ortodoxa. Geralmente, as excepções vêm de abordagens interdisciplinares em que a teoria económica se alia a outras disciplinas, nomeadamente, à sociologia, ou, então, ainda mais frequentemente, as iniciativas partem de sociólogos que procuram paradigmas alternativos ao programa de investigação neoclássico para a percepção da dinâmica das associações não lucrativas.

No primeiro caso, inclui-se, por exemplo, as análises da economia das convenções com particular destaque para os trabalhos de Enjolras (1995, 2004), onde se ensaia uma abordagem sócio-económica do terceiro sector partindo do problema da coordenação de acção. A organização não lucrativa é vista como um mecanismo de compromisso que permite gerir as tensões entre quatro lógicas de coordenação de acção: as lógicas de mercado, doméstica, solidária e recíproca (1994). Em trabalhos recentes, Enjolras (2004) sublinha que o comportamento dos actores não pode ser reduzido à racionalidade instrumental ou económica, pois existe um conjunto de actividades que é guiada por uma racionalidade axiológica. É o caso das formas organizacionais não lucrativas cuja lógica de funcionamento escapa à teoria neoclássica baseada no princípio da escolha racional.

No segundo caso, destacam-se, pela sua importância e influência no mundo académico, os estudos de Salamon e Anheier (1998), Salamon, Anheier e Sokolowski (2000) e Salamon e Sokolowski (2001), onde são considerados os elementos do contexto histórico, político e filosófico. O seu trabalho apoia-se numa ampla recolha empírica desenvolvida no âmbito do conhecido projecto da Universidade John Hopkins (The Johns Hopkins Compative Sector Project) que, neste momento, se estende a mais de 40 países. O cruzamento da informação entre os vários países permite-lhes chegar a conclusões que põem em causa as abordagens baseada nas teorias das falhas do mercado e do estado. Na verdade, este tipo de abordagem parte do pressuposto que as relações entre o estado e o terceiro sector se caracterizam pela competição. Ora, os autores salientam que este “paradigma de conflito” não é a única forma de encarar aquelas relações. Desta forma, desenvolvem aquilo a que designam por teoria de interdependência, na qual se admite que, em determinadas circunstâncias, as relações que se estabelecem entre o estado e o terceiro sector são de cooperação e não de antagonismo. Sendo assim, é de esperar que haja uma correlação positiva entre a despesa pública e a dimensão do terceiro sector o que, segundo afirmam, está em consonância com a informação estatística analisada. Todavia, como o governo está envolvido no

apoio financeiro ao sector não lucrativo, é de admitir, ainda, a existência de uma outra correlação: o peso das transferências públicas no total dos rendimentos do terceiro sector tende a ser mais elevado quanto maior for o nível de despesa pública. De acordo com os autores, esta hipótese explica cerca de 50% da variação na dimensão do terceiro sector de país para país. Embora os testes empíricos possam conter algumas ambiguidades ou mesmo erros (Matsunaga e Yamuchi 2002), a principal limitação da teoria é a assumpção de um papel neutral do estado não ficando claro quando existem ou não condições para que as sinergias entre o estado e o sector não lucrativo ocorram.

Reconhecendo algumas das limitações apontadas à teoria da interdependência, Salamon e Anheier (1998) desenvolvem outra explicação – a teoria das origens sociais – onde recusam as explicações de fundamentação neoclássica baseadas num único factor. As escolhas sobre a atribuição da produção de certos serviços ao estado, ao mercado ou ao terceiro sector não são feitas por consumidores individuais num mercado aberto. Pelo contrário, estão estrangidas por padrões de desenvolvimento histórico e pelas opções disponíveis num determinado tempo e lugar. Apoiando-se no trabalho de Esping-Andersen (1991), os autores distinguem quatro tipos de “regimes não lucrativos”, cruzando dois factores chave: o nível de despesa pública em bem estar social e a dimensão do sector não lucrativo. No regime *liberal*, um baixo nível de despesa pública em bem estar social está associado a uma elevada dimensão do sector não lucrativo. No regime oposto - o *social democrata* - as organizações não lucrativas estão pouco presentes na produção de serviços colectivos, assegurados, principalmente, pelo estado. No modelo *corporativo*, com despesa pública elevada e dimensão elevada do sector não lucrativo, o estado está amplamente envolvido com as associações, de forma que o crescimento de um está associado ao crescimento do outro. Finalmente, no modelo estatista, como o estado retém o controlo do bem estar social, a despesa social pública e o desenvolvimento do sector não lucrativo encontram-se fortemente estrangidos.

Sem dúvida que teoria das origens sociais constitui uma abordagem valiosa e representa um passo em frente relativamente às explicações de factor único. O seu grande mérito é trazer para o campo analítico a importância dos factores históricos e das complexas relações que se estabelecem entre classes sociais e instituições sociais. Apesar disso, mantém, ainda, uma visão dualizada da sociedade assente nas relações estado/sector não lucrativo e, como mostra Wagner (2000), acaba por não se afastar muito da abordagem pelo fracasso

do desempenho que caracteriza algumas das abordagens referenciadas. Mais importante ainda é que, embora os factores históricos sejam considerados na conceptualização dos quatro regimes, o certo é que a teoria das origens sociais não se apercebe do carácter evolucionário do sector não lucrativo.

Consequentemente, acaba por não explicar a crescente interdependência entre o estado e o sector não lucrativo nem a sua incrustação num sistema social mais vasto.

### **PRESSUPOSTOS PARA UMA ABORDAGEM SÓCIO-ECONÓMICA DO TERCEIRO SECTOR**

Tendo em conta o que até aqui se disse, pode facilmente concluir-se que é necessário procurar um paradigma alternativo ao dominante, alicerçado em pressupostos metodológicos diferentes, para que se possa avançar um pouco mais na compreensão do lugar e do papel do terceiro sector nas economias contemporâneas. À falta de melhor termo, designá-lo-ei por paradigma sócio-económico<sup>3</sup> no sentido em que reconhece que: as instituições devem ser encaradas como unidades de análise socialmente construídas; a análise do terceiro sector deve ser perspectivada de forma evolucionária; a variável espaço deve ser integrada no estudo sobre o terceiro sector; as organizações do terceiro sector estão incrustadas no sistema social; as organizações do terceiro sector constituem importantes mecanismos de regulação sócio-económica; a análise do terceiro sector não pode ser separada da evolução do papel do estado; o estudo do terceiro sector exige a transgressão das fronteiras da economia e o estabelecimento de pontes com outras áreas disciplinares.

Em seguida, irei abordar, de modo explanatório, a importância de cada uma destas premissas para a compreensão do terceiro sector.

*a) As instituições como unidades de análise socialmente construídas*  
Como se observou, nas teorias dominantes, o processo de formação das instituições é explicado por referência ao modelo de comportamento individual e racional. É como se assumisse um estado de natureza, de tipo hobbesiano, livre de instituições partindo todo o movimento dos indivíduos para as instituições. Por sua vez, as preferências individuais são consideradas dadas, portanto, exógenas ao sistema. Ora, como tem sido mostrado por diversos autores (Hodgson 1988; Hollingsworth 2002c), os indivíduos estão incrustados num

complexo ambiente institucional e, assim sendo, as instituições não apenas constroem, mas igualmente moldam os indivíduos. Não é, pois, aceitável considerar que tudo possa ser reduzido aos indivíduos. No entanto, a assumpção contrária, isto é, “tudo pode ser explicado através do social e institucional”, conduz também a um colectivismo metodológico insustentável (Granovetter 1985). Como nota Hodgson (1998), está-se perante um problema de regressão infinita. Seria, no entanto, um erro procurar responder à pergunta *quem surgiu primeiro: indivíduos ou instituições?* Teoricamente, é mais produtivo considerar que nem os indivíduos nem as instituições têm um completo poder explicativo: as instituições são formadas por indivíduos tal como os indivíduos são moldados pelas instituições. O indivíduo não pode ser tido como dado, pois ele é um produto e um produtor das circunstâncias. Então, a questão que deve ser colocada não é *quem surgiu primeiro*, mas sim *que processo explica o desenvolvimento de ambos?* (Hodgson 1988: 185).

É claro que a formulação daquela pergunta não significa considerar que indivíduos e instituições têm o mesmo poder ontológico. Na verdade, têm diferentes características e mecanismos de reprodução distintos. A um nível macro, as instituições devem ser escolhidas como unidade de análise porque apresentam um maior grau de estabilidade e de invariância. Ao fim e ao cabo, lembra Hodgson, temporalmente, as instituições existem antes dos indivíduos numa determinada sociedade. No entanto, não se pode negar, a um nível micro-económico, a importância dos indivíduos. Na verdade, ambos possuem um grau relativo de autonomia, mas, ao mesmo tempo, estão unidos por ligações conceptuais.

Para perceber estas ligações é necessário clarificar o conceito de instituições. Neste momento não qualquer existe qualquer consenso nas ciências sociais sobre este assunto (DiMaggio e Powell 1991; Hollingsworth 2002c; Conceição 2002; Théret 2003). Por exemplo, o novo institucionalismo, o velho institucionalismo, o institucionalismo histórico ou ainda o neo-institucionalismo sociológico encaram de forma muito diversa aquele conceito. A posição que aqui se retém é fortemente influenciada pela perspectiva radicada na tradição do velho institucionalismo de Veblen, Commons e Ayres e retomada, mais tarde, por Myrdal, Boulding e Galbraith, entre outros, ou, ainda, por autores ligados à sócio-economia (Hollingsworth 2002c). As instituições são vistas como um conjunto de regras, normas, hábitos e convenções e constituem das mais importantes determinantes da vida social. Assim, são perspectivadas como estruturas que fornecem um

quadro cognitivo aos indivíduos e lhes molda o comportamento. Por outro lado, os hábitos individuais reforçam e são reforçados pelas instituições<sup>4</sup>.

É devido a este ciclo de auto-reforço que as instituições apresentam uma qualidade mais estável, apesar de, a um nível micro, existir diversidade, pois se admite que os indivíduos têm um grau considerável de autonomia. Ao fim e ao cabo, é ao nível dos indivíduos que hábitos, normas, regras e convenções existem. Assim, os indivíduos estão sempre confrontados com a tensão existente entre as forças do passado e as tentativas de se moverem rumo ao futuro. Em certos momentos, a estabilidade dos hábitos e normas molda a história das sociedades levando a situações de *path dependence*, mas, em certos momentos críticos, elas podem ser dramaticamente alteradas, criando descontinuidades no processo histórico (Hollingsworth 2002c).

Assim, na abordagem institucional é o conceito de hábito que possibilita a ligação micro-macro. Avaliar o processo dos indivíduos no funcionamento das instituições é estabelecer a análise a um nível micro. Por outro lado, estudar as instituições como unidades de análise socialmente construídas que configuram as dinâmicas dos sistemas económicos é situar a teoria ao nível macro. Como sublinha Hodgson (1998), o institucionalismo pode estabelecer pontes com a economia neoclássica e ter uma palavra importante a dizer face ao falhanço do projecto das fundamentações microeconómicas.

Apesar das potencialidades da aplicação das tradições teóricas do velho institucionalismo ao estudo das organizações do terceiro sector, pouca coisa tem sido feita neste domínio. Salvo alguns estudos dispersos (Chasse 1995; Adaman e Madra 2002), os trabalhos neste domínio partem geralmente de outros institucionalismos, como, por exemplo, o novo institucionalismo económico ou do neo-institucionalismo sociológico. Também muito radicada no legado institucionalista, as abordagens da sócio-economia pouca atenção têm dado ao estudo do terceiro sector, apesar do ressurgimento entusiástico que este programa de investigação tem conhecido a partir do final da década de 1980.

*b) A análise do terceiro sector deve ser perspectivada através de um paradigma evolucionário*

Uma boa parte dos estudos tem assumido a ideia de que as organizações do terceiro sector constituem formas imutáveis cuja essência pode ser descoberta através do trabalho empírico (no caso da sociologia) ou através da formalização teórica (no caso da economia). Esta

falácia do essencialismo, como DiMaggio a designa (2003), deve ser substituída pela historicidade. Os processos económicos são processos evolucionários e neste sentido a *história importa*. Os conceitos de causação cumulativa ou de *path dependence* apresentam-se essenciais para a percepção dos fenómenos económicos. A economia convencional, apoiando-se na metáfora mecanicista importada das ciências naturais, tem procurado, frequentemente, a elaboração de teorias gerais, passando por cima da especificidade própria dos sistemas económicos. Igualmente, as teorias microeconómicas sobre o sector não lucrativo omitem o contexto histórico em que surgem as organizações. Esta a-historicidade não permite dar conta da dinâmica e dos processos de funcionamento do terceiro sector.

Por exemplo, como compreender a génese, o funcionamento e a transição da economia social do século XIX (*a economia social clássica*) com a *nova economia social* da actualidade (H. Reis 2003), sem as contextualizar historicamente? Ou então, como perspectivar o ressurgimento do cooperativismo, em Portugal no pós 25 de Abril sem o *embutir* nas condições históricas então verificadas?

Para evitar cair num empirismo excessivo que muitas das vezes caracterizou alguns estudos institucionalistas, é desejável, no entanto, algum grau de teorização sem o qual os densos detalhes da análise empírica não poderão ser integrados. Assim, será sempre necessário estabelecer algum grau de compromisso entre o geral e o empírico. Dito de outra forma, deve buscar-se um equilíbrio entre a parcimónia dos modelos neoclássicos e o material descritivo.

*c) A variável espaço deve ser integrada no estudo do terceiro sector*

Na última década, surgiu uma quantidade considerável de estudos que enfatizaram a *localização* da vida social e da acção colectiva e o papel constitutivo do *espaço* e do *lugar* na estruturação das relações sociais e na organização das actividades económicas.

Na verdade, grande parte das dinâmicas económicas é de natureza *espacialmente intensiva* (J. Reis 1992: 261). Realce-se também a convergência que existe entre o estudo das dinâmicas locais, a organização espacial da economia e os hábitos, normas, convenções, actores sociais e evolução, ou seja, a ligação entre a economia espacial e a análise institucional (Reis 1998: 131).

Considerar o espaço, na análise do terceiro sector, é reconhecer, também, que os seus actores estão incrustados num contexto geográfico que configura as escolhas e a organização espacial dos recursos (Wolch 2003). Basta lembrar a procura crescente que os *serviços*

*de proximidade* têm tido nos últimos anos para conferir toda a importância à variável espaço na percepção das dinâmicas do terceiro sector. Na oferta de serviços de proximidade como, por exemplo, os serviços de acção social a crianças, jovens, idosos e deficientes, serviços de valorização dos espaços públicos urbanos, serviços de valorização e desenvolvimento do património, as organizações do terceiro sector têm tido um papel crescente e, muitas das vezes, largamente dominante (Amaro 1997).

Admitindo, ainda, a importância do espaço na organização dos recursos e dos agentes, torna-se imprescindível considerar uma análise multi-nível, como sublinha Hollingsworth (2002b). Na verdade, indivíduos e organizações vivem “aninhados” (*nested*) num mundo multi-espacial, constituído pelos níveis *global*, *regiões transnacionais*, *nação-estado*, *sub-regiões nacionais* e *local*.

Se é certo que organizações do terceiro sector se estruturam a um nível local, elas mantêm, muitas vezes, interacções, dependências, estratégias e conflitos com os outros níveis, como, por exemplo, o regional (é o caso das associações empresariais e de algumas cooperativas), o nacional (na configuração das relações entre o estado e as organizações do terceiro sector), o transnacional (por exemplo, no caso de algumas Associações de Desenvolvimento ou, ainda, de alguns projectos de intervenção comunitária assegurados por Instituições Particulares de Solidariedade Social cujo aparecimento foi condicionado pela disponibilidade de fundos comunitários) e o global, por exemplo, no caso das Organizações não Governamentais.

#### *d) As organizações do terceiro sector estão incrustadas no sistema social*

Se as organizações do terceiro sector não flutuam livremente no espaço e no tempo, com se viu atrás, é porque elas se encontram *incrustadas* dentro num conjunto complexo de relações institucionais que são constitutivas do sistema social.

É com Granovetter (1985) que se dá a (re)descoberta da tese da incrustação num importante texto que demarca o campo epistemológico da Nova Sociologia Económica e que lhe define os aspectos mais marcantes. Considerado o teorizador por excelência desta nova corrente de pensamento (Marques 2003), Granovetter afasta-se da posição substantivista de Karl Polanyi (1980), onde a tese da incrustação surgiu pela primeira vez. No seu artigo, considera que o comportamento dos actores sociais e das instituições é de tal forma moldado por um conjunto de relações sociais que considerá-las como inde-

pendentes constitui um grave erro. A perspectiva da incrustação surge, assim, como uma alternativa aos modelos de equilíbrio e de racionalidade da economia ortodoxa. No entanto, embora tenha surgido um número crescente de estudos baseados na ideia de incrustação, o conceito tem sido usado com vários sentidos nem sempre coincidentes (Muller 2002).

O princípio de incrustação de Granovetter, explicado através das relações sociais, é suficientemente amplo para incluir diferentes domínios, como por exemplo, os contextos espaciais da acção, instituições (regras, normas, convenções) e a estrutura cognitiva dos actores. Muller sugere a substituição do termo *relações sociais* pelo conceito mais geral de *blocos de construção não-económicos* (*non economic building blocks*). O comportamento económico deve ser estudado através de “esquemas comportamentais” que incluem toda forma possível de estruturar cientificamente os comportamentos de actores ou de conjuntos de actores e que consistem em quatro grandes grupos: descrições, explanações, modelos e mecanismos. Os esquemas comportamentais são constituídos por uma complexa mistura de elementos económicos e sociais, ou seja, os *building blocks*. Assim, com a noção de incrustação (*embeddedness*), o autor pretende dizer que os *blocos de construção económicos* são subconjuntos de um grupo maior de componentes que constituem os “esquemas comportamentais” e, como tal, estão incrustados dentro desse conjunto maior. Com base nestes conceitos, Muller desdobra o princípio de Granovetter em três tipos de incrustação: horizontal, vertical e complexa. A incrustação horizontal divide-se em dois grupos: interna e externa. O primeiro grupo refere-se aos *building blocks* que estruturam a organização interna dos actores ou sistemas de actores. Por exemplo, ao nível individual, o comportamento económico é condicionado por obrigações morais, normas, conhecimento e emoções. O segundo grupo de *building blocks* identifica os contextos exteriores da acção económica, por exemplo, relações sociais, ambiente tecnológico e o próprio ambiente natural. A incrustação vertical implica que o comportamento dos actores está embutido numa base institucional, isto é, num conjunto de normas, regras, convenções e valores. É claro que os actores e os elementos institucionais sofrem processos de adaptação mútua. Tal como as alterações institucionais afectam o comportamento dos actores (ou sistemas de actores), também estes, através da emergência de novos tipos de comportamento, influenciam mudanças institucionais que, por sua vez, geram novos tipos de comportamento e assim sucessivamente (Muller 2002: 68).

Por último, pode ainda considerar-se um outro tipo de incrustação *complexa* que surge através da combinação e da integração dos building blocks não económicos internos, externos e institucionais com elementos económicos.

A ideia de incrustação ou embutimento já foi parcialmente tocada nalguns estudos do terceiro sector. No entanto, apenas se referem ao *embutimento político* do terceiro sector (Laville e al. 2000) com o intuito de evidenciar um conjunto de interacções entre as políticas públicas e o terceiro sector.

A perspectiva da incrustação pode ser, no entanto, generalizada segundo a proposta de Muller, trazendo alguma luz sobre as questões da génese e do funcionamento do terceiro sector nem sempre compreendidas pelas abordagens convencionais. Por exemplo, ao nível dos actores económicos, sejam eles consumidores, doadores, financiadores ou produtores, é abandonado o paradigma da racionalidade e da optimização. O comportamento económico dos actores ou sistemas de actores no seio das organizações do terceiro sector deixa de ser apenas encarado através da racionalidade dos agentes tentando suprimir falhas do mercado ou do estado, pela procura de custos de transacção menores face às assimetrias de informação do mercado ou pela maximização da fé ou de outros valores ideológicos. O esquema comportamental dos indivíduos passa a ser explicado pelos hábitos, rotinas, experiências e práticas (incrustação horizontal interna) e pelo contexto espacial, social e tecnológico da acção (incrustação horizontal externa). A um outro nível, organizações e indivíduos estão verticalmente incrustados numa base institucional formada por normas, regras, convenções e valores (incrustação vertical). Admitindo a acção económica assim constituída por estes diferentes níveis, considera-se ainda, aquilo a que Muller chama incrustação complexa.

*e) As organizações do terceiro sector constituem importantes mecanismos de regulação sócio- económica*

Durante muito tempo, a teoria económica encarou o estado e o mercado como únicos mecanismos de regulação da vida económica. Sendo o mercado a principal instância reguladora, ao estado cumpria apenas compensar as falhas daquele. Esta visão dicotómica embora dominante no mundo académico foi rejeitada pelo trabalho de Karl Polanyi (1980) através da formulação dos três princípios que regulavam a actividade económica: o princípio do mercado, o da redistribuição e o da reciprocidade. Refinando esta análise, Laville et al (2000) associou estes três modelos de organização da actividade económica

a três tipos de economia organizados à volta de um princípio: mercantil, baseada no princípio do mercado, não mercantil, organizada em torno do princípio da redistribuição e não-monetária, assente no princípio da reciprocidade. O terceiro sector passa a ser encarado como uma forma híbrida entre os três polos da economia que se encontram em permanente tensão com aquela hierarquização. Esta forma plural de encarar a economia possibilita uma melhor compreensão da grande variedade de factores que compõem o terceiro sector.

Complementarmente, desenvolveram-se outros estudos que, apesar de não se referirem explicitamente ao terceiro sector, chamaram a atenção para o facto de, para além do mercado e do estado, existem outros mecanismos envolvidos na coordenação económica, tais como redes, comunidades e clãs, hierarquias e associações. (Hollingsworth e Boyer 1997; Hollingsworth 2002c). Há, assim, diversos tipos de *arranjos institucionais* envolvidos na coordenação dos actores económicos. Interligando este tipo de análise com as alíneas anteriores, pode acrescentar-se que estes arranjos institucionais estão incrustados numa base institucional constituída por normas, convenções, regras e valores (alínea d), distribuídos por diferentes níveis espaciais (c) e cuja configuração vai evoluindo ao longo do tempo (alínea b).

Curiosamente, apesar dos estudos referidos considerarem a inclusão das associações, Boyer e Hollingsworth (1997) e Hollingsworth (2002c) dão como exemplo as associações de industriais, comerciais, etc, (business associations) e os sindicatos (labor unions), deixando de fora todo o restante universo das organizações de economia social. No entanto, elas constituem mecanismos fundamentais de coordenação da vida social, tendo um lugar importante quer no fornecimento de bem estar social no quadro de um sistema misto de bem estar (*welfare mix*) quer na vida económica, através do seu papel no mercado de trabalho e no mercado de bens e serviços (H. Reis 2001, 2003).

*f) A análise do terceiro sector não pode ser separada da evolução do papel do estado*

Embora a tónica funcionalista da teoria da interdependência de Salamon e Anheier (1998) deva ser rejeitada pelas razões atrás expostas, é inegável que a dinâmica do terceiro sector não pode ser explicada sem ter em conta as interligações com os poderes e as políticas públicas. Como se viu, as teorias microeconómicas explicam, de uma forma geral, o aparecimento das organizações do terceiro sector, através das falhas do mercado e do estado. Segundo esta tese do fracas-

so, estado, mercado e terceiro sector, são colocados num *compartimento separado* sendo o último considerado como um complemento dos dois primeiros (Laville e al. 2000: 195). A génese e o funcionamento das organizações de economia social têm que ser entendidas a partir da análise da regulamentação pública. Por exemplo, a (re)emergência do terceiro sector nos anos 1970 deve ser contextualizada na crise do Estado Providência. Após os anos de forte crescimento das despesas públicas, o aparecimento de diversos constrangimentos, nomeadamente financeiros, motivam, um pouco por toda a parte, o aparecimento de novas interrogações sobre o papel do estado. Os movimentos de privatização e de desregulamentação são acompanhadas por uma nova atenção dada ao terceiro sector e as soluções políticas encontradas passam persistentemente pelo estabelecimento de novas relações entre estado e terceiro sector. Assim, o crescimento do terceiro sector não pode ser desligado do surgimento de novas correntes ideológicas, sejam elas de feição neo-liberal ou ligadas às *policy mix* como é o caso da Terceira Via (Anheier 2002). Por exemplo, no reequacionamento do papel do estado, uma das ideias mais enfaticamente defendidas por Giddens (1999) é precisamente a *devolução* à sociedade (leia-se, ao terceiro sector ou ao sector não lucrativo, para usar a terminologia anglo-saxónica) da responsabilidade de bens e serviços, até aí, assegurados pelo estado.

Por exemplo, em Portugal, as Instituições Particulares de Solidariedade Social representam mais de 70% das organizações que asseguram a acção social, empregam cerca de cinquenta mil pessoas e o seu número tem vindo a crescer sucessivamente nos últimos anos (Nunes et al 2001). Como tem sido mostrado, embora as IPSS's tenham identidade jurídica e sejam autónomas em relação ao estado e, muitas das vezes, já existissem antes do seu reconhecimento pelos poderes públicos, o certo é que o seu funcionamento só pode ser encarado através de uma relação indissociável com o estado (Hespanha et al. 2000).

Por outro lado, se o estado pode influenciar a quantidade e qualidade do bens oferecidos pelas organizações do terceiro sector, se determina o nível de subsídios a conceder, se decide sobre quais os serviços que funcionam em regime de *contracting out*, tem todo o sentido perguntar *como* e *porquê* estas decisões são tomadas. Facilmente se concorda com Estelle James (1989: 8), quando afirma que uma explicação compreensiva sobre o terceiro sector requer necessariamente uma teoria do estado.

g) *O estudo sobre o terceiro sector exige novas relações disciplinares* Hoje em dia, é cada vez mais visível que a intensa fragmentação disciplinar que ocorreu ao longo do último século é, obviamente, inadequada para dar conta da natureza complexa e interactuante dos problemas sociais contemporâneos. Neste sentido, tem-se registado, por parte de um número crescente de académicos, um esforço constante no estabelecimento de pontes entre as várias ciências sociais que possam promover uma maior integração dos saberes.

É desejável que os estudos sobre o terceiro sector adquiram também essa natureza interdisciplinar. Embora já haja economistas que manifestem essa preocupação, há, ainda, muito o receio de que a interdisciplinaridade possa abalar o rigor e a elegância do raciocínio económico. Um caso de isolamento académico pode ser exemplificado com a noção de confiança, uma questão central nas análises sobre o terceiro sector. A teoria económica dominante vê a confiança como uma forma de resolver os problemas de assimetria de informação, a sociologia mostra como ela permite *tomar como certo* o comportamento dos actores sociais e a ciência política encara-a como *capital social*. À parte raras excepções, não houve qualquer tentativa de entendimento nesta matéria (Anheier e Kendall 2000), embora esteja provado que o cruzamento de saberes e a utilização de uma linguagem comum podem impulsionar grandes avanços científicos.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os objectivos que foram traçados para este deste artigo são, na verdade, modestos. Não se pretendia, de forma alguma, elaborar uma teoria geral do terceiro sector que visasse suprimir as falhas das teorias microeconómicas nem tão pouco deitar por terra as abordagens convencionais do terceiro sector de inspiração neoclássica. Pelo contrário, um mínimo de justiça académica impõe-se no sentido de reconhecer a importância que a economia neoclássica teve no avanço do pensamento económico contemporâneo. No caso específico dos estudos sobre o terceiro sector, os economistas ortodoxos foram os primeiros a procurar uma explicação para a génese das suas organizações. As conclusões a que chegaram não podem ser ignoradas. No entanto, devido às ferramentas metodológicas utilizadas as suas teorias chegaram a um beco sem saída, como muitos deles reconheceram. O carácter complexo e evolucionário dos processos económicos não coube na parcimónia e na sofisticação formal dos modelos neoclássicos.

Apoiando-me na história do pensamento económico – tantas vezes esquecida – e na evolução recente de algumas promissoras heterodoxias económicas, procurei formular algumas premissas teóricas que devem configurar um novo paradigma de análise do terceiro sector. Desta forma, parece ser possível chegar a uma nova percepção que não só ultrapasse a ideia do *o ver* como uma mera categoria residual, surgida dos fracassos do estado e do mercado, mas, também, que reconheça o papel importante que desempenha na governação das sociedades contemporâneas.

## NOTAS

- 1 Esta dificuldade conceptual em delimitar uma realidade extremamente heterogénea assume uma clivagem particular nas perspectivas assumidas pelas abordagens americana e europeia. A escolha, por parte dos autores americanos da designação sector não lucrativo é baseada no critério da não distribuição de lucros, sendo assim excluídas as cooperativas e as mutualidades, já que, em certos casos, elas podem distribuir excedentes aos seus associados. Na abordagem europeia, a fronteira não é demarcada entre organizações lucrativas e não lucrativas, mas sim entre organizações capitalistas e organizações de economia social (Laville 2000). A exclusão das cooperativas e das mutualidades não tem sentido no contexto europeu pois, para além da sua importância na história das sociedades europeias, elas são criadas na mesma filosofia das associações, ou seja, o seu objectivo é a satisfação de um interesse mútuo e não a maximização do lucro.
- 2 O termo stakeholder não tem equivalente na língua portuguesa. Designa todo o grupo de interessados na vida da organização, para além dos dirigentes, nomeadamente, aderentes, administradores e financiadores. (Anheier 1996).
- 3 A escolha do termo não é ideal, porque, de facto, a sócio-economia está longe de constituir uma corrente teórica homogénea. O traço comum que reúne um vasto conjunto de autores é a consideração de que os sistemas económicos estão embutidos (*embedded*, no original) na sociedade, na política, na história e na cultura (Hollingsworth 2002a). Outra opção seria designá-lo por *paradigma institucionalista*, mas o problema seria o mesmo, dada a enorme variedade de correntes económicas, sociológicas e políticas que reivindicam o termo.

4 Não há, também, grande consenso sobre a distinção entre instituições e organizações. Por exemplo, para Douglas North, elas são diferentes entidades. Já para alguns sociologistas organizacionais, como DiMaggio e Powell, instituições são normas e regras que se subdividem em estruturas e processos organizacionais.

## REFERÊNCIAS

- Adaman, Fikret; Madra, Yahya  
2002 'Theorizing the "Third Sphere": a Critique of the Persistence of the Economic Fallacy'. *Journal of Economic Issues* 36 (4). pp.1045-78.
- Amaro, J. Roque  
1997 *Serviços de Proximidade em Portugal. Principais tendências e característica: Uma Primeira Leitura*. Lisboa: Ministério para Qualificação e Emprego.
- Anheier, Helmut  
1996 'Pour une Révision des Théories Économiques sans But Lucrative'. *Problèmes Économiques* 2456. pp. 28-32.  
2002 *The Third Sector in Europe: Five Theses*. Civil Society Working Paper 12. Online em <http://www.lse.ac.uk/collections/CCS/pdf/CSWP12.pdf>. Consultado 20 Outubro 2004.
- Anheier, Helmut; Kendall, Jeremy  
2000 *Trust and Voluntary Organisations: Three Theoretical Approaches*. Civil Society Working Paper 5. Online em <http://www.lse.ac.uk/collections/CCS/pdf/CSWP5web-version.PDF>. Consultado 8 Junho 2004.
- Arrow, Kenneth  
1963 'Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care'. *The American Economic Review* 53 (5). pp.941-73.
- Badelt, Christoph  
1990 'Institutional Choice and the Nonprofit Sector'. In *The Third Sector: Comparative Studies of Nonprofit Organizations*. Editado por Helmut Anheier e Wolfgang Seibel Berlom e Nova Iorque: Walter de Gruyter. pp. 53-63.

- Ben-Ner, Avner; Hoomissen, Van  
1991 'Nonprofits in the Mixed Economy: A Demand and Supply Analysis'. *Annals of Public and Cooperative Economics* 62. pp.519-50.
- Conceição, Octavio  
2002 'O Conceito de Instituição nas Modernas Abordagens Institucionalistas'. *Revista de Economia Contemporânea* 6/2. Online em [http://www.ie.ufrj.br/revista/pdfs/o\\_conceito\\_de\\_instituicao\\_nas\\_modernas\\_abordagens\\_institucionalistas.pdf](http://www.ie.ufrj.br/revista/pdfs/o_conceito_de_instituicao_nas_modernas_abordagens_institucionalistas.pdf). Consultado 13 Janeiro 2004.
- Chasse, Dennis  
1995 'Nonprofit Organizations and the Institutional Approach'. *Journal of Economic Issues* 29. pp.525-34.
- DiMaggio, Paul  
2003 'An Ecological Perspective on Nonprofit Research'. In *The Study of the Nonprofit Enterprise*. Editado por Helmut Anheier e Avner Ben-Ner. Nova Iorque: Kluwer Academic/Plenum Publishers. pp.311-20.
- DiMaggio, Paul; Anheier, Helmut  
1990 'The Sociology of Nonprofit Organizations and Sectors'. *Annual Review of Sociology* 16. pp.137-159.
- DiMaggio, Paul; Powell, Walter (eds.)  
1991 *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago e Londres: The University of Chicago Press.
- Enjolras, Bernard  
1995 'Comment Expliquer la Présence D'Organisations à But Non Lucratif dans une Économie de Marché? Une Théorie Socio-Économique des Organisations non Lucratives'. *Annals of Public and Cooperative Economics* 66 (4): 431-56.  
2004 'Formes Institutionnelles, Rationalité Axiologique et Conventions'. *Annals of Public and Cooperative Economics* 75 (4): 595-617.
- Esping-Andersen, Gosta  
1991 *The Three World of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Etzioni, Amitai  
1988 *The Moral Dimension*. Nova Iorque: The Free Press.

- Giddens, Anthony  
 1999 *Para uma Terceira Via*. Lisboa: Editorial Presença.
- Granovetter, Mark  
 1985 'Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness'. *American Journal of Sociology* 91 (3): 481-510.
- Hansman, Henry  
 1987 'Economic Theories of Nonprofit Organizations'. In *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. New Haven: Yale University Press. pp.27-42.  
 2003 'The Role of Trust in Nonprofit Enterprise'. In *The Study of the Nonprofit Enterprise*. Editado por Helmut Anheier e Avner Ben-Ner. Nova Iorque: Kluwer Academic/ Plenum Publishers. pp.115-22.
- Heitzman, Karin  
 2000 The Role of Third Sector Organizations in Specific Policy Fields: Contrasting Nonprofit Theory and Empirical Findings: The Case of Austria'. Paper Prepared for the *Fourth International Conference of International Society for Third Sector Research*. Online em <<http://www.jhu.edu/~istr/conferences/dublin/workingpapers/heitzmann.pdf>>. Consultado 16 Novembro 2004.
- Hodgson, Geoffrey  
 1998 'The Approach of Institutional Economics'. *Journal of Economics Literature* 36. pp.166-92.  
 2002 *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*. Londres e Nova Iorque: Routledge.
- Hollingsworth, J. Rogers  
 2002a 'On Multi-Level Analysis'. In *Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective*. Editado por J. Rogers Hollingsworth, Ellen Jane Hollingsworth e Karl. H. Muller. Boston: Rowman and Littlefield. pp.19-35.
- Hollingsworth, J. Rogers  
 2002b 'On Institutional Embeddedness'. In *Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective*. Editado por J. Rogers Hollingsworth, Ellen Jane Hollingsworth e Karl. H. Muller. Boston: Rowman and Littlefield. pp.87-107.

- Hollingsworth, J. Rogers; Boyer, Robert  
1997 'Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production'. In *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Editado por J. Rogers Hollingsworth e Robert Boyer. Cambridge: Cambridge University Press. pp.1-47.
- Hollingsworth, J. Rogers; Ellen Jane Hollingsworth; Karl. H. Muller (eds.)  
2002 *Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective*. Boston: Rowman and Littlefield.
- James, Estelle  
1990 'Economic Theories of the Nonprofit Sector: A Comparative Perspective'. In *The Third Sector: Comparative Studies of Nonprofit Organizations*. Editado por Helmut Anheier e Wolfgang Seibel. Berlin e Nova Iorque: Walter de Gruyter. pp.21-30.
- Jeanet, Thierry  
2002 *A Economia Social Europeia*. Lisboa: Edições Poseidon.
- Kingma, Bruce  
2003 'Public Good Theories of the Nonprofit Sector: Weisbrod Revisited.'. In *The Study of the Nonprofit Enterprise*. Editado por Helmut Anheier e Avner Ben-Ner. Nova Iorque: Kluwer Academic/Plenum Publishers. pp. 53-65.
- Krashinsky, Michael  
1996 'Transaction Costs and a Theory of the Nonprofit Sector'. In *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*. Editado por Susan Rose-Ackerman. Nova Iorque: Oxford University Press. pp.114-32.
- 2003 'Stakeholder Theories for the Nonprofit Sector: One Cut at the Economic Literature'. In *The Study of the Nonprofit Enterprise*. Editado por Helmut Anheier e Avner Ben-Ner. Nova Iorque: Kluwer Academic/Plenum Publishers,. pp.125-36.
- Laville et al  
2000 'Terceiro Sistema: Uma Definição Europeia'. In In CIRIEC, *As Empresas e as Organizações do Terceiro Sistema: Um Desafio Estratégico para o Emprego*. Lisboa: Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo.

- Marques, Rafael; Peixoto, João (eds.)  
 2003 *A Nova Sociologia Económica: Uma Antologia*.  
 Oeiras: Celta.
- Matsunaga, Yoshiho; Yamauchi, Naoto  
 2002 *What Determines the Size of the Nonprofit Sector? A Cross-Country Analysis of the Government Failure Theory and the Interdependence Theory*. ISRT Conference Working Papers. Vol. III. Cape Town Conference. Online em <<http://www.jhu.edu/~istr/conferences/capetown/volume/matsunaga.pdf>>. Consultado 12 Janeiro 2005.
- Muller, Karl  
 2002 'On Socio-Economic Embeddedness'. In *Advancing Socio-Economics: An Institutionalist Perspective*. Editado por J. Rogers Hollingsworth, Ellen Jane Hollingsworth e Karl. H. Muller. Boston: Rowman and Littlefield. pp.59-81.
- Nyssens, Marthe  
 2000 'Les Approches Économiques du Tiers Secteur: Apports et Limites des Analyses Anglo-Saxonnes d'Inspiration Néo-Classique'. *Sociologie du Travail* 42. pp.551-65.
- Nunes, Francisco; Reto, Luís; Carneiro, Miguel  
 2001 *O Terceiro Sector em Portugal: Delimitação, Caracterização e Potencialidade*. Lisboa: Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo.
- Ortmann, Andreas; Schlesinger, Mark  
 2003 'Trust, Repute and the Role of Nonprofit'. In *The Study of the Nonprofit Enterprise*. Editado por Helmut Anheier e Avner Ben-Ner. Nova Iorque: Kluwer Academic/Plenum Publishers,. pp.77-114.
- Polanyi, Karl  
 1980 *A Grande Transformação: As Origens da Nossa Época*. Rio de Janeiro: Editora Campos.
- Posnett; Sandler  
 1988 'Transfers, Transaction Costs and Charitable Intermediaries'. *Internatiinal Review of Law and Economics* 8. pp.145-60.

Reis, Helena

- 2001 'A Economia Social em Espaços de Proximidade Territorial: Que Participação na Regulação Social e Económica?'. Comunicação apresentada na Universidade de Helsínquia, Maio 2001.
- 2003 'A Economia Social face às Questões do Emprego: A Função Reguladora do Terceiro Sector no Domínio da Política Económica e Social'. Dissertação de Doutoramento. ISEG-UTL.

Reis, José

- 1992 *Os Espaços da Indústria: A Regulação Económica e o Desenvolvimento Local*. Porto: Afrontamento.
- 1998 'O Institucionalismo Económico: Crónica sobre os Saberes da Economia'. *Notas Económicas*. pp.130-49.

Rose-Ackerman, Susan

- 1996 'Altruism, Nonprofits, and Economic Theory'. *Journal of Economic Literature* 34 (2). pp.701-28.
- 1997 'Altruism, Ideological Entrepreneurs and the Non-Profit Firm'. *Voluntas* 8 (2). pp.120-34.

Salamon, Lester; Anheier, Helmut

- 1998 'Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally'. *Voluntas* 9 (3). pp.213-48.

Salamon, Lester; Anheier, Helmut; Sokolowski, Wojciech

- 2000 'Social Origins of Civil Society: An Overview'. Working Papers of The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. Online em <<http://www.jhu.edu/~ccss/pubs/pdf/cnpwp38.pdf>>. Consultado 13 Novembro 2004.

Salamon, Lester; Sokolowski, Wojciech

- 2001 'Volunteering in Cross-National Perspective: Evidence From 24 Countries'. Working Papers of The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. Online em <<http://www.jhu.edu/~ccss/pubs/pdf/cnpwp401.pdf>>. Consultado 24 Outubro 2004.

Théret, Bruno

- 2003 'As Instituições entre as Estruturas e as Ações'. *Lua Nova*. Online em <<http://www.scielo.br/pdf/ln/n58/a11n58.pdf>>. Consultado 4 Fevereiro 2005.

- Wagner, Antonin  
2000 'Reframing "Social Origins" Theory: The Structural Transformation of the Public Sphere'. *Non Profit and Voluntary Sector Quarterly* 29 (4). pp. 541-53.
- Weisbrod, Burton  
1988 *The Nonprofit Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Williamson, Oliver E.  
1987 *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Nova Iorque e Londres: Free Press / Collier Macmillan Publishers.
- Wolch, Jennifer  
2003 'State, Subject, Space: Silences in Institutionalism of Nonprofit Government Relations'. In *The Study of the Nonprofit Enterprise*. Editado por Helmut Anheier e Avner Ben-Ner. Nova Iorque: Kluwer Academic/Plenum Publishers. pp.187-201.

**A Lógica Sócio-Económica do Terceiro Sector****The Socio-Economic Logic of the Third Sector*****Sumário******Summary***

---

O interesse pelo estudo das organizações do terceiro sector tem atraído a atenção de um número crescente de economistas, cuja preocupação fundamental é a explicação da génese do terceiro sector, no contexto do sistema económico actual. No entanto, as abordagens propostas evidenciam fragilidades críticas que, segundo o autor, radicam nos próprios limites metodológicos do programa de investigação dominante. Assim, neste artigo, o autor defende a necessidade de uma mudança de paradigma, assente em pressupostos metodológicos diferentes que permitam dar conta do papel e do lugar que o terceiro sector ocupa nas sociedades contemporâneas.

The interest on the study of the third sector organizations has drawn the attention of a growing number of economists, whose fundamental concern is the explanation of the third sector genesis in the context of the actual economic system. However, the proposed approaches enhance critical frailties that, according to the author, lie in the own methodological limits of the dominant research program. So, in this article, the author vindicates the necessity of a paradigm change, based on different methodological presuppositions that allow the acknowledgment of the role and place the third sector occupies in contemporary societies.