

O Terceiro Sector na Economia do Conhecimento

Vasco Almeida

Nas últimas décadas, tem-se assistido a um crescimento acentuado do sector da economia social. Os inúmeros estudos empíricos já realizados chamam a atenção para a sua expansão generalizada, comprovada não só pelo aumento do número de organizações, como também, pelo alargamento da produção de bens e serviços e pelo total de pessoas empregadas. Como o ritmo de crescimento do sector da economia social tem sido superior ao dos restantes sectores da economia, a sua contribuição para o PIB e para o emprego tem aumentado consideravelmente. Parece, portanto, inegável que se está em presença de uma força económica maior. Os serviços sociais, a educação, a saúde, a cultura e o ambiente são as suas áreas de implantação mais significativas. Através de formas jurídicas muito diversas – associações, cooperativas, mutualidades e fundações – as organizações de economia social têm como objectivos a integração social, o desenvolvimento local e sustentável e o alcance de um nível mais elevado de democracia. No entanto, para além da sua expressão quantitativa, é a sua importância crescente como mecanismo de governação institucional das sociedades contemporâneas que importa sublinhar.

Quando se olha para a dimensão e para o papel do terceiro sector no mundo de hoje, onde as exigências de eficiência, competitividade e inovação são, cada vez maiores, surgem algumas interrogações sobre o seu papel futuro. Assiste-se, hoje em dia, a transformações profun-

das que atravessam todos os sectores da sociedade. A Europa procura tornar-se no ‘espaço económico mais dinâmico e competitivo do mundo, capaz de assegurar um crescimento económico sustentável com mais e melhores empregos e com maior coesão social’, como se afirma na Agenda de Lisboa. Estes objectivos pressupõem, como estratégia, a transição para uma economia e uma sociedade baseadas no conhecimento. Assim, faz todo o sentido perguntar se, em relação aos outros sectores da economia, o terceiro sector possui algumas virtudes particulares – tal como parece ser confirmado por alguns estudos já realizados (ver, por exemplo, Horn 2003; Kluzer 1997; Lévesque 2005; Schienstock e Hämäläinen 2001) – que justifiquem, ainda, a atenção dos investigadores e dos responsáveis políticos. Qual deverá ser o lugar do terceiro sector numa economia que assenta num processo contínuo de inovação?

Este artigo parte da convicção de que o terceiro sector pode desempenhar um papel importante na economia do conhecimento. Entre as diversas funções que lhe podem ser atribuídas, destacam-se, aqui, pela sua relevância, duas. Em primeiro lugar, o terceiro sector é *produtor de inovações sociais* e, em segundo, *constitui uma fonte importante de capital social*. Como procurarei demonstrar, qualquer destes dois aspectos é crucial como forma de equilibrar, consolidar e tornar viável um modelo de desenvolvimento que deve sustentar uma economia baseada no conhecimento.

Para abordar estas questões, organizei o texto da forma seguinte. Depois de dar conta da forma tardia como o terceiro sector surgiu na teoria económica, apresento a evolução dos estudos sobre o processo de inovação, evidenciando algumas limitações da abordagem dos sistemas de inovação e apontando, por outro lado, as razões pelas quais as organizações do terceiro sector não estão aí incluídas. Em seguida, procuro clarificar o conceito de inovação social que sustenta grande parte dos estudos sobre a capacidade inovadora do terceiro sector. De igual modo, exploro a questão que os esforços de investigação sobre as inovações sociais se desenvolveram de forma separada, relativamente a toda a literatura sobre as inovações na teoria económica. O ponto seguinte, neste artigo, aborda a relação entre as inovações sociais e o terceiro sector, procurando salientar as potencialidades e as fragilidades da sua capacidade inovadora. Na continuidade desta discussão, defendo, a seguir, a ideia de que o terceiro sector constitui uma fonte importante na criação de capital social. O caso de Silicon Valley é invocado, no ponto seguinte, para ilustrar o

papel que o terceiro sector pode desempenhar para sustentar o modelo de desenvolvimento que celebrizou a região. Por um lado, mostra-se como as inovações tecnológicas devem ser completadas pelas inovações sociais, sendo estas, em grande parte, realizadas pelas organizações do terceiro sector da região. Por outro, salienta-se o papel dessas organizações na produção de capital social. A questão da sustentabilidade do terceiro sector é abordada, por fim, como o problema de síntese da análise sobre terceiro sector, economia e conhecimento.

O TERCEIRO SECTOR NA TEORIA ECONÓMICA

Os economistas nem sempre se preocuparam com o estudo do terceiro sector. Para os clássicos, como Adam Smith e David Ricardo, o mercado era o mecanismo ideal para a afectação dos recursos e o estado devia apenas assegurar as regras do jogo. Com Pigou e a economia do bem-estar, são já reconhecidas as falhas do mercado, competindo ao estado a sua correcção. Karl Polanyi (1980 [1944]) contrariou, porém, esta visão dominante, através da formulação dos três princípios de integração das economias – o do mercado, o da redistribuição e o da reciprocidade. Esta análise foi, depois, retomada por Laville (2000) que associou estas três formas 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, assim, como uma forma híbrida entre os três pólos da economia, que se encontram em permanente tensão com aquela hierarquização.

Numa perspectiva formalmente mais sofisticada, estão situados os trabalhos dos economistas institucionalistas. No seu célebre artigo de 1937, Coase afirma que a principal razão pela qual é rentável estabelecer uma empresa é a de existir um custo na utilização do mecanismo de mercado. Assim, em algumas circunstâncias, as empresas surgem, porque reduzem o custo de fazer transacções. Mais tarde, Coase (1960) vem demonstrar que a existência de um problema de governação não implica necessariamente uma intervenção do governo. Embora não se refira ao terceiro sector, afirma que outras soluções organizacionais podem ser tidas em conta, nomeadamente,

os mercados e as hierarquias. A abordagem dos custos de transacção conheceu, com Williamson (1985), um grande desenvolvimento, vindo a influenciar alguns economistas ligados às análises do terceiro sector. Segundo Hansman (1987), num ambiente de incerteza, com assimetrias de informação e racionalidade limitada, o consumidor não pode avaliar a quantidade e a qualidade de um determinado serviço que pretende adquirir. Assim, as organizações não lucrativas tornam-se mais fiáveis, dado o constrangimento da não distribuição dos lucros. Supõe-se que, contrariamente às empresas lucrativas, as organizações não lucrativas não tiram qualquer vantagem das assimetrias de informação para enganar o consumidor, não cortando, por exemplo, na qualidade do serviço prestado. Esta teoria da confiança, designação pela qual ficou conhecida, veio a influenciar a abordagem mais geral de Krashinsky (1996), 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*).

Este tipo de análise pressupõe que os agentes económicos desenvolvem um comportamento otimizador, apesar de situados num contexto de racionalidade limitada. Dito de outro modo, supõe-se que a existência de uma determinada forma de governação constituída, nomeadamente, pelo estado, mercado, hierarquias e terceiro sector corresponde ao arranjo institucional mais eficiente, ou seja, aquele que acaba por traduzir a minimização dos custos de transacção. Esta concepção, presente em Williamson e nos trabalhos iniciais de North, foi, mais tarde, abandonada por este (North 1990). A partir daí, o autor considera que uma determinada matriz institucional, existente num dado contexto sócio-económico, pode não ser a mais eficiente e constituir, assim, um obstáculo ao crescimento económico.

As conclusões de North reforçam a importância de se colocar a questão sobre o papel do terceiro sector nas economias contemporâneas. Alguns autores defendem que as organizações do terceiro sector são, por natureza, ineficientes e apresentam uma limitada capacidade de inovação, não se justificando, assim, o interesse e a atenção dos cientistas e dos políticos, porque constituem um entrave ao desenvolvimento de uma economia do conhecimento. Como se referiu, não é essa a perspectiva que defendo aqui. Antes de se mostrar porquê, convém perceber por que nos estudos económicos sobre a inovação, o terceiro sector permanece ausente.

O PROCESSO DE INOVAÇÃO SEGUNDO A TEORIA ECONÓMICA

Os conceitos shumpeterianos de invenção, inovação e difusão tiveram uma influência determinante numa visão linear da actividade inovadora, que se fez sentir até à década de 1980 (Marques e Abrunhosa 2005). De acordo com aquela perspectiva, a inovação era encarada como uma sequência de estágios que se iniciava na investigação fundamental e que, de forma linear e unidireccional, passava depois pela investigação aplicada, estendendo-se, ainda, para o desenvolvimento, produção e comercialização do produto.

As críticas ao modelo linear começaram a tomar forma, a partir dos trabalhos de Kline e de Kline e Rosenberg. Estes autores mostram que a maioria das inovações surge, não da investigação fundamental, mas sim da utilização e da recombinação do conhecimento já existente e enfatizam que, muitas das vezes, é o desenvolvimento tecnológico que estimula o conhecimento científico e não o contrário. Por outro lado, os mesmos autores apontam que uma das falhas do modelo linear é a não consideração dos efeitos de feedback que surgem ao longo do processo de inovação. Como alternativa, desenvolvem um modelo interactivo designado também por modelo das ligações em cadeia, que combina as interações entre as empresas, as universidades, os laboratórios e o mercado. Segundo esta perspectiva, o processo de inovação determina e é determinado pelo mercado (Marques e Abrunhosa 2005).

A partir do final dos anos 1980, a emergência da abordagem dos sistemas nacionais de inovação (SNI) veio a alargar a perspectiva sobre a mudança tecnológica e todo o processo de inovação. A expressão *sistemas nacionais de inovação*, se bem que tendo alguns antecedentes históricos, foi utilizada, pela primeira vez, por Freeman no seu estudo de 1987 sobre o Japão. Pouco tempo depois, duas obras fundamentais, de Lundvall (1992) e Nelson (1993), projectaram, de forma surpreendentemente rápida, a abordagem dos SNI, não só no meio académico, como também a nível político. O ponto de partida é a rejeição dos pressupostos neoclássicos do equilíbrio geral, racionalidade, comportamento maximizador dos agentes económicos e as concepções fechadas da empresa. A abordagem dos SNI inspira-se nas correntes evolucionistas e institucionalistas da economia e adota uma visão interdisciplinar, evolucionária e não linear dos processos económicos, na qual as instituições ocupam um lugar central.

Segundo Lundvall, um SNI pode ser definido em sentido restrito ou lato. No primeiro caso, o SNI ‘deve incluir as organizações e instituições envolvidas na investigação e exploração – tais como departamentos de I&D, institutos tecnológicos e universidades’ (Lundvall 1992: 12). Na sua forma mais alargada, a noção de SNI abrange ‘todas as partes e aspectos da estrutura económica bem como o enquadramento institucional que influencia a aprendizagem e a investigação – o sistema de produção e o sistema de marketing apresentam-se eles próprios como sub-sistemas dentro dos quais se realiza a aprendizagem. (idem: 12). Repare-se que Lundvall tende a definir o conceito em função das determinantes que, segundo ele, são as de maior relevância no processo de inovação. Neste sentido, a definição de Edquist (2005: 182) é ainda mais abrangente: ‘todos os importantes factores económicos, sociais, políticos, organizacionais e outros que influenciam o desenvolvimento, a difusão e a utilização das inovações’.

As componentes do sistema de inovação são as *organizações* e as *instituições*. As organizações constituem as ‘estruturas formais que são conscientemente criadas e têm um propósito explícito, como as empresas, universidades, agências públicas, etc’. As instituições, por seu lado, compreendem ‘o conjunto de hábitos, normas, rotinas, práticas estabelecidas, regras ou leis que regulam as interações entre indivíduos, grupos e organizações’ (Edquist 2005:188). Assim, as instituições são as regras do jogo e as organizações os jogadores. Por outro lado, a função de um sistema de inovação é prosseguir a inovação, ou seja, desenvolver, difundir e utilizar as inovações.

A literatura sobre os SNI, conjuntamente com o desenvolvimento de alguns estudos regionais na década de 1990, influenciaram o aparecimento do conceito de sistemas regionais de inovação (SRI) (Doloreux e Parto 2005). Há várias definições possíveis de SRI. Asheim e Gertler (2005: 299), de forma sintética, definem o problema como ‘a infra-estrutura institucional que suporta a inovação dentro da estrutura produtiva de uma região’. Cooke e Morgan (1998: 71), de forma mais alargada, afirmam que se podem encontrar sistemas de inovação nas regiões ‘que possuem uma panóplia completa de inovações organizacionais estabelecidas num meio institucional [...] onde as ligações sistémicas e a comunicação interactiva entre os actores das inovações é habitual’. Essas organizações podem revestir a forma de universidades, laboratórios de investigação básica ou aplicada, agências de transferência de tecnologia, organizações de governa-

ção regional públicas ou privadas, organizações de ensino e formação, bancos, capital de risco e pequenas e grandes empresas. Segundo afirmam, uma característica de funcionamento dos SRI, é a existência de ligações sistemáticas, através de programas concertados, parcerias de investigação, fluxos de informação de valor acrescentado e linhas de acção política de organizações governamentais.

Relativamente às perspectivas anteriores, a abordagem dos sistemas de inovação constitui um passo, sem dúvida, um passo em frente (Edquist e McKelvey 2000; Edquist 2005). Para os objectivos deste artigo, convém enfatizar um aspecto importante. O que está em causa é que, ao considerarem-se não só os factores económicos, mas também os elementos institucionais, organizacionais e políticos, deixa-se antever a importância do ambiente social no processo de inovação. Impõem-se, no entanto, algumas observações.

Em primeiro lugar, os diversos estudos sobre os SNI focaram-se nas empresas capitalistas, sendo apenas consideradas as inovações orientadas directa ou indirectamente para o mercado (Lévesque 2005). Isto significa que outras formas organizacionais, como as cooperativas ou as associações, foram deixadas de fora, apesar de existirem vários estudos sobre a contribuição das organizações não lucrativas nos colectivos de investigação (Callon 2003), na produção de bens e serviços, como no caso do software livre (Horn 2003) ou sobre o papel das associações na investigação biológica e clínica (Rabeharisoa 2003).

Em segundo lugar, a abordagem dos SNI desenvolve um enfoque excessivo ao sistema de produção. É certo que, cada vez mais, parece haver uma preocupação com a coesão social horizontal, como é o caso de alguns estudos sobre o capital social (Lundvall 2002; Lundvall 2006) ou mesmo com a coesão social vertical, quando se relaciona a desigualdade de rendimentos com a actividade inovadora (Wiekman 2003). Não obstante, como acentua Lévesque (2005: 18), a questão social é apenas analisada como efeito perverso do processo de inovação ou, então, como uma condição determinante para o desenvolvimento económico, 'deixando assim na sombra as condições do desenvolvimento social centrado sob as condições de vida'.

Por último, há ainda outro aspecto não menos importante, aliás, intimamente associado aos já referidos. O conceito de inovação situa-se no domínio estrito do económico, não havendo lugar para a inovação social. Segundo alguns dos autores mais representativos da economia da inovação, como Dosi et al (1988), Lundvall (1992), Edquist

(1997) e a OCDE (1997) (ap. Marques e Abrunhosa 2005: 7), as inovações podem classificar-se em tecnológicas e não tecnológicas. As primeiras dizem respeito ao produto e ao processo e as segundas ao modo de organização, ao mercado ou a outros elementos inovadores da actividade económica (Marques e Abrunhosa 2005: 8). Assim, o conceito de inovação social não é tido em conta, apesar de existirem fortes razões para o incluir nas abordagens dos sistemas de inovação. Dada a sua relevância para os objectivos deste artigo, nomeadamente, naquilo que diz respeito à sua relação com o terceiro sector, o conceito de inovação social será analisado com mais detalhe no próximo ponto.

O CONCEITO DE INOVAÇÃO SOCIAL

Não é fácil definir o conceito de inovação social. Segundo a OCDE (2003: 299):

A inovação social procura novas respostas para os problemas económicos e sociais, através da identificação e distribuição de novos serviços que melhoram a qualidade de vida dos indivíduos e das comunidades. Isto envolve o desenho e a implementação de novos processos de integração dos mercados de trabalho, novas competências, novos empregos e novas formas de participação. As inovações sociais contribuem assim para o bem-estar das comunidades e dos indivíduos, quer estes sejam consumidores ou produtores.

Desta forma, uma inovação social pressupõe o aparecimento de novos processos e de novos tipos de associação e de mobilização de actores. Na realidade, as inovações sociais podem ser bastante diversas, como, por exemplo, o aparecimento dos jornais, a introdução dos seguros, o sistema educativo moderno, as empresas de inserção, uma linha telefónica de apoio a grupos de risco, o micro-crédito, a filantropia de risco e o software livre. Ainda segundo a OCDE, o que distingue as inovações sociais das económicas é que estas últimas lidam com novos produtos de mercado ou com uma nova função de produção, enquanto as primeiras estão ligadas ao bem-estar dos indivíduos ou comunidades, através do emprego, do consumo e da participação. Estas duas formas de inovação podem ser complementares, pois se admite que as inovações sociais podem aparecer nas empresas privadas.

A definição de Bouchard (1997:7), embora mais sintética, introduz alguns elementos importantes:

Qualquer abordagem nova, prática ou intervenção, ou ainda qualquer produto novo que tem vista melhorar uma situação ou solucionar um problema social e que encontre um tomador (*preneur*) ao nível das instituições, das organizações e das comunidades.

Tal como observa Lévesque (2006:6), a definição de Bouchard aproxima o conceito de inovação social da categorização de Schumpeter, porque sugere-se a ideia de uma nova combinação (nova abordagem, prática ou intervenção), de um novo produto ou de um novo serviço. Para além disso, possui a vantagem de incluir não só as inovações organizacionais, como também a introdução de bens e serviços que têm por fim a resolução de problemas sociais. Por último, mas não menos importante, a definição de Bouchard reflecte a mesma ideia presente na economia da inovação, ou seja, a noção de que a inovação social não é apenas uma invenção, uma vez que necessita de encontrar um tomador (*preneur*), ao nível das instituições, das organizações e das comunidades. No entanto, o princípio de coordenação utilizado não é o do mercado, mas sim o da redistribuição e/ou da reciprocidade, para recorrer à conhecida tipologia de Polanyi.

Repare-se que a forma como se define o conceito de inovação social reflecte, sobretudo, a preocupação de o incluir no campo do desenvolvimento social, apesar de não se negar a possibilidade de a relacionar com o desenvolvimento económico. No entanto, é desejável ir um pouco mais longe. Quando se afirma que as inovações sociais têm como objectivo solucionar um problema social, está a ser negada, implicitamente, a ideia de que as inovações podem, directa ou indirectamente, resultar do mercado e resolver um problema económico. No entanto, as inovações sociais procuram, frequentemente, soluções para questões ligadas à actividade económica.

Este enviesamento resulta em grande medida, da separação completa de dois campos de investigação que se foram consolidando de forma largamente independente. Isto é comprovado pela quase ausência de referências cruzadas entre as pesquisas, sobre as inovações sociais no campo do desenvolvimento social e as inovações (económicas), na área do desenvolvimento económico (Lévesque, 2005). No entanto, como se verá mais à frente, é teoricamente desejável estabelecer uma ponte entre estas duas áreas de investigação.

O TERCEIRO SECTOR COMO PRODUTOR DE INOVAÇÕES SOCIAIS

O terceiro sector surge, durante o século XIX, em resultado de um movimento social contra a situação das classes sociais desfavorecidas, afectadas pela Revolução Industrial. No século XX, após a época de ouro do capitalismo mundial, observa-se o seu renascimento, no contexto da crise do estado providência e do fordismo. Contrariamente à *economia social clássica*, a *nova economia social*, como alguns a denominam, não se pretende afirmar como alternativa ao sistema capitalista, mas sim como complementar. Os seus princípios de funcionamento foram flexibilizados e as suas formas de actuação ultrapassaram as funções clássicas pelas quais ficaram conhecidas, entrando agora em domínios mais inovadores (Reis 2003).

As organizações da *nova economia social* apresentam um comportamento mais empresarial e, na opinião de muitos autores, possuem uma maior capacidade de inovação. O objectivo de advocacia, isto é, da defesa de direitos de cidadania, tende a ser menos importante, em contraste com a produção de bens e serviços, combinando um conjunto diversificado de recursos, associando, por exemplo, os donativos, o voluntariado e os fundos públicos. Estas organizações procuram ser mais autónomas e, na sua actividade, assumem um risco económico real. Tendo, frequentemente, como objectivos prioritários a criação de empregos e a provisão de serviços sociais, estabelecem um forte vínculo com a comunidade e com as suas necessidades sociais. Por outro lado, têm uma grande propensão para inovar não só no tipo de produtos oferecidos, como, de igual modo, na forma como desenvolvem a sua estrutura e na escolha do público-alvo.

Em relação a este último aspecto, tem sido defendido, por vários autores, que a economia social ou terceiro sector é, por definição inovador, uma vez que responde a necessidades não satisfeitas pelo mercado e pelo estado. De facto, têm surgido uma série de estudos que ligam, invariavelmente, o conceito de inovação social ao terceiro sector. Na verdade, as ligações são estreitas, mas não exclusivas, porque o estado ou mesmo o mercado podem inovar, sob um ponto de vista social.

O carácter inovador do terceiro sector não é, no entanto, reconhecido pela teoria dominante. Na verdade, segundo os economistas neoclássicos, as organizações de economia social são, em princípio,

menos inovadoras do que as empresas lucrativas, devido a várias razões. Em primeiro lugar, o facto de a estrutura da propriedade ser colectiva ou, pelo menos, não assentar no proprietário individual, como é o caso das cooperativas e das associações, não estimula, segundo esta perspectiva, a inovação e a assumpção do risco. Em segundo lugar, a ausência do objectivo da maximização do lucro constitui, também, para os críticos do terceiro sector, um desincentivo à actividade inovadora. Por último, a economia social assegura a produção de bens e serviços em sectores que, ainda segundo esta linha crítica, são geralmente pouco rentáveis, abandonados pelo mercado e pelo estado (Lévesque 2005: 9).

A esta perspectiva pode contrapor-se, no entanto, desde o trabalho de autores clássicos como Weber e Schumpeter, até à literatura mais recente sobre o empresário social. Weber incluiu a dimensão ética na motivação do empresário. Para Schumpeter, as razões por detrás da iniciativa dos empresários não podem, de forma nenhuma, ser resumidas ao cálculo utilitarista da maximização do lucro. Sem negar a existência de elementos racionais, Schumpeter chama a atenção para o papel da emoção e da paixão que, nas palavras de Lévesque, explicam (2002: 11) ‘o sonho de fundar uma dinastia, uma grande família, um império’. Também Perroux, numa crítica ao paradigma do homo economicus, fala das motivações não económicas presentes no comportamento humano durante a actividade social, como as inclinações para o dom, ‘dom das coisas ou dom de si mesmo’ (*don de choses ou don de soi*) (1963: 104). Apesar de ser um autor esquecido na literatura económica sobre o terceiro sector, o trabalho de Perroux, nomeadamente, em *Économie et Société* (1963), constitui uma contribuição importante para um entendimento mais profundo sobre as economias modernas, cujos princípios de funcionamento assentam não só na troca, como também no constrangimento e no dom.

Por outro lado, nos últimos anos, tem-se desenvolvido uma vasta literatura sobre o empresário social (ver, por exemplo, Ferreira 2005). Para Gregory Dees (2001: 4), os empreendedores sociais, à semelhança dos empresários inovadores de Schumpeter, são agentes de mudança, mas diferentemente daqueles, têm uma missão social. Como afirma: ‘Eles fazem mudanças fundamentais na forma como as coisas são feitas no sector social [...]. Mais do que simplesmente tratarem os sintomas, eles atacam as causas que lhes subjazem. Frequentemente, mais do que encontrar necessidades, reduzem-nas.

Estão, também, envolvidos num processo de inovação contínua, de adaptação e de aprendizagem.

Defourny (2001: 11), utilizando também o trabalho de Schumpeter como ponto de partida, enfatiza o comportamento inovador do empresário social, ao introduzir 1) novos produtos ou uma nova qualidade de produtos; 2) novos métodos de organização da produção; 3) novos factores produtivos; 4) novas relações de mercado; e 5) novas formas de empresa. As organizações de economia social desenvolveram, assim, novos produtos e serviços, respondendo a necessidades em áreas não cobertas pelo estado e pelo mercado. Alguns dos campos de intervenção particularmente inovadores abrangem a integração de pessoas desfavorecidas no mercado de trabalho e o fornecimento de serviços pessoais para certas camadas da população, como, por exemplo crianças, jovens, idosos, imigrantes, etc. Estas organizações utilizam também novos métodos de organização, envolvendo diferentes associados no mesmo projecto, nomeadamente, trabalhadores assalariados, voluntários, clientes ou utentes e autoridades locais. Por outro lado, têm capacidade para combinar novos factores produtivos, atraindo diversas fontes de capital e recrutando trabalho voluntário ou experimentando formas atípicas de emprego, nomeadamente, a absorção de trabalhadores através de programas de emprego e o uso de novas fórmulas como o trabalho semi-voluntário e a tempo parcial. De igual modo, as organizações da economia social desenvolveram novas relações de mercado, em consequência da externalização de serviços que, até há pouco tempo, estavam a cargo das famílias ou do contracting-out de serviços públicos. Frequentemente, estas organizações têm que competir juntamente com as empresas do sector lucrativo, encorajando a concorrência em sectores que anteriormente constituíam monopólios públicos. Finalmente, estas organizações foram também impulsionadoras de estruturas legais que permitiram o aparecimento de novas formas de empresas, como é o caso das cooperativas sociais (Defourny 2001: 11-14).

Se estes aspectos se centram na escala micro das inovações da economia social, há, por outro lado, consequências não menos importantes ao nível macrosocial. Dito de outra forma, as próprias inovações que se desenrolam ao nível das organizações acabam por ser uma fonte de transformações sociais, podendo mesmo contribuir para a emergência de um novo modo de desenvolvimento. É claro que a simples agregação das inovações, ao nível micro, não é, só por si, suficiente para produzir uma mudança de paradigma social. Ou seja,

é igualmente necessário que surja uma nova forma de encarar e de resolver os problemas à escala social.

Todavia, são inúmeros os trabalhos de investigação no domínio do desenvolvimento social, procurando mostrar que, nos últimos decénios, a nova economia social participa na transformação da sociedade, do estado providência e da economia, a partir de um largo conjunto de inovações sociais.

Neste sentido, o aparecimento do termo ‘economia plural’, pela primeira vez utilizado no programa LEED da OCDE, pretende, exactamente, significar a ideia de uma economia, na qual, para além do mercado e do estado, o terceiro sector constitui um importante mecanismo de regulação social, contribuindo para uma sociedade mais inclusiva que saiba reconciliar o económico com o social (OECD 2003: 297). Assentando na ideia de território, o conceito permite, de igual modo, relevar a importância das inovações sociais no desenvolvimento local, através da implantação de novos arranjos institucionais e organizacionais e, concomitantemente, de novas práticas e estratégias dos actores.

No entanto, o entusiasmo acerca dos estudos sobre a capacidade inovadora do terceiro sector não pode fazer esquecer que existem fragilidades e limites à inovação. Em primeiro lugar, as organizações de economia social não podem ter sucesso em todos os sectores, principalmente naqueles casos que necessitam de uma forte capitalização. Em segundo lugar, a sua capacidade de enfrentar os diversos problemas sociais tem limites, uma vez que o seu princípio de funcionamento assenta, frequentemente, na reciprocidade. Em terceiro lugar, existem organizações altamente burocratizadas que apresentam uma fraca capacidade de mudança. Por último, mas não menos importante, a capacidade inovadora nem sempre é actualizada. A fase de criação é, geralmente, o momento de inovar, mas, nas etapas seguintes de difusão e de desenvolvimento, tende-se, frequentemente, à banalização (Lévesque 2005; Lévesque 2006).

Ligado a esta questão, está o conceito de isomorfismo institucional, desenvolvido por DiMaggio e Powell (1991), que pretende dar conta da semelhança das organizações, na sua forma, como na sua prática. O conhecido trabalho de DiMaggio e Powell evidencia que a capacidade de inovação das organizações do terceiro sector é limitada por três tipos de isomorfismo institucional: coercivo, mimético e normativo. O primeiro caso tem lugar quando as pressões, formais e informais, são exercidas por outras organizações ou pelo ambiente cultural exter-

no. O processo mimético de isomorfismo, por seu lado, pode ocorrer na situação em que as tecnologias organizacionais são pouco compreendidas ou, então, quando o ambiente cria incerteza simbólica. O isomorfismo normativo, por sua vez, assenta em processos de profissionalização, sendo estes entendidos como uma luta colectiva dos membros de uma categoria sócio-profissional, tendo em vista definir suas condições, os seus métodos de trabalho e estabelecer uma base cognitiva e de legitimação para a sua autonomia ocupacional.

Em suma, de uma forma ou de outra, o isomorfismo conduz à homogeneização das organizações e, como tal, acaba por ser um obstáculo à mudança e à capacidade para inovar.

O TERCEIRO SECTOR COMO FONTE DE CAPITAL SOCIAL

Apesar de existirem alguns antecedentes teóricos com os trabalhos de Bourdieu e de Coleman, o conceito de capital social começa a atrair a atenção de um número crescente de economistas, sociólogos e cientistas políticos, a partir da década de 1990, com os estudos de Putnam sobre a Itália e os Estados Unidos e a adopção do termo pelo Banco Mundial.

Uma primeira constatação que se pode fazer, quando se percorre a literatura sobre o capital social, é a grande volatilidade no uso do conceito. O problema com o conceito é que, na verdade, tenta captar fenómenos complexos e multidimensionais. Putnam (1993: 167) define o capital social como ‘elementos da organização social, tais como a confiança, normas e redes que melhoram a eficiência da sociedade, ao facilitar a coordenação da acção’. Apesar de, frequentemente, criticada¹, a definição de Putnam é também uma das mais vulgarizadas, tendo influenciado as concepções adoptadas pela Comissão Europeia e pela OCDE. Na verdade as concepções da União Europeia e da OCDE estão bastante próximas da de Putnam. No primeiro caso, o capital social compreende ‘elementos da organização social tais como redes, normas e confiança social que facilitam a coordenação a cooperação para benefício mútuo’. A OCDE, por sua vez, define o capital social como ‘normas partilhadas, valores e entendimentos que facilitam a cooperação dentro ou entre os grupos (Harvey 2003: 8).

¹ Para uma crítica mais pormenorizada à concepção de Putnam e para a apresentação de outras perspectivas alternativas ver Almeida (2006).

Actualmente, existe já alguma literatura teórica e empírica sobre a forma como o capital social influencia a performance económica das empresas, das regiões e dos países (ver, por exemplo, Dasgupta e Serageldin 2000; Baron, Field e Schuller 2000)

Também nos estudos de inovação, o conceito de capital social tem vindo a adquirir uma importância crescente, à medida que uma concepção linear do processo de inovação vai sendo substituída por uma perspectiva integrada e interactiva, que admite a existência de ligações complexas entre ciência, tecnologia e inovação. Para além disso, há, de igual modo, razões óbvias para afirmar, hoje em dia, que a relevância do capital social tende a ser maior. Na verdade, o que distingue, essencialmente, o processo de inovação, na actual sociedade de conhecimento, em relação a épocas anteriores, é o maior número de actores envolvidos, a existência de ligações mais densas entre eles, bem como a intensidade de fluxos de conhecimento que são distribuídos através das redes sociais (Westlund 2006: 6).

Como se produz o capital social? Tem sido amplamente assinalado, na literatura, que uma das principais fontes de capital social é, precisamente, o terceiro sector. Por exemplo, Putnam (1993), no seu trabalho seminal sobre a Itália, justifica o melhor desempenho económico da região Norte da Itália, em relação ao Sul, pelas diferenças acentuadas no volume de capital social, sendo este medido pela comparação da intensidade do movimento associativo nas duas regiões. Dito de outra forma, o stock de capital social no Norte é mais elevado, devido a uma maior presença das organizações do terceiro sector.

A Comissão Europeia opta pelo termo ‘terceiro sistema’, em lugar de ‘terceiro sector’, para dar conta da natureza aberta, plural e intermediária das organizações abrangidas. Em qualquer caso, num relatório preparado para a Comissão Europeia sobre questões do terceiro sector, emprego e desenvolvimento local Campbell (1999: 22) afirma:

A conjugação, pelo terceiro sistema, das necessidades não satisfeitas, das pessoas desempregadas e das comunidades afligidas oferece a perspectiva das necessidades virem a ser satisfeitas, as pessoas empregadas e as comunidades desenvolvidas. Oferece a perspectiva de uma comunidade mais inclusiva permitindo que as comunidades fora dos padrões correntes de desenvolvimento, possam ter acesso a mais serviços, a perspectivas de emprego e a uma comunidade mais vibrante.

Daqui, resultam duas consequências, segundo o próprio Campbell. Em primeiro lugar, é construída uma confiança, a nível da comunidade, entre incluídos e entre administração local e o sistema de governação, o que contribui para a solidariedade e a coesão social. Em segundo, um maior envolvimento cívico associado ao terceiro sistema, que é impulsionado pelo trabalho voluntário, pela participação e pelo estabelecimento de redes, permite aumentar o stock de capital social.

Por seu lado, Galiano (s.d) defende que a estrutura das organizações do terceiro sector, ao estimularem a participação nos órgãos directivos de técnicos, utentes, trabalhadores e membros da comunidade, estimulam um senso de partilha e de pertença comunitária, favorecendo assim a construção de capital social. Para outros autores, como Laranca- Garcia (2000) e Nielsen (2003), o sector não lucrativo é encarado como o principal engenho na produção de capital social. Nielsen (2003: 21) chega mesmo a defender que a política de inovação deve promover as organizações do terceiro sector, como forma de aumentar o volume de capital social, porque este é considerado essencial no processo de inovação. Aliás, é também neste sentido que deve ser entendido o projecto-piloto da Comissão Europeia 'Local Social Capital', iniciado no final dos anos 1990. Através do envolvimento das organizações do terceiro sector, o projecto operava a um nível regional ou local e tinha como objectivo fornecer às pessoas recursos suficientes para realizarem os seus micro-projectos, promovendo, desta forma, o emprego, a coesão social e a inovação.

TERCEIRO SECTOR E SILICON VALLEY

A história recente de Silicon Valley, ao Sul da baía de São Francisco, no Norte da Califórnia, constitui um exemplo iluminante da importância que as organizações do terceiro sector podem representar numa economia do conhecimento. Como centro de inovação tecnológica de excelência, Silicon Valley trouxe grandes benefícios económicos à região. A tolerância ao erro, a assumpção do risco, o reinvestimento na região, a promoção do mérito, o entusiasmo pela mudança, a diversidade e o capital social são alguns dos factores que constituem a cultura própria da região e que sustentaram o êxito Silicon Valley. No entanto, este modelo de desenvolvimento acabou por mostrar os seus limites também, surgindo problemas de vária ordem, ligados ao

seu rápido crescimento, nomeadamente, a subida do custo de vida, congestão do tráfego, degradação do ambiente, limites da capacidade do sistema educativo, agravamento das desigualdades sócio-económicas e problemas habitacionais (OECD 2001). A região, na verdade, não conseguiu desenvolver uma arquitectura institucional constituída por organizações públicas e privadas, com capacidade para dar resposta aos inúmeros problemas que enfrenta. Tudo isto faz temer, por exemplo, que a atracção de talentos que a região tem exercido como ‘um bom sítio para viver e trabalhar’ possa vir a desaparecer.

Assim, nos últimos anos, Silicon Valley assistiu a um esforço crescente, por parte dos sectores público, privado e não lucrativo, no sentido de solucionar os diferentes problemas que afectam a região. Para os objectivos da análise desenvolvida neste artigo, destaco, aqui, o papel que as organizações não lucrativas têm assumido em Silicon Valley, como produtoras de inovações sociais e como fonte de capital social.

Inovações Sociais, Terceiro Sector e Silicon Valley

Existe a convicção, na região, defendida também pelos seus principais stakeholders, de que as inovações tecnológicas têm que ser completadas pelas inovações sociais, como forma de sustentar e consolidar o modelo de desenvolvimento que celebrizou Silicon Valley (OECD 2001). Uma grande parte das inovações sociais tem sido desenvolvida pelo sector não lucrativo. Directa ou indirectamente, este sector acaba por estimular a actividade inovadora. Na verdade, as organizações não lucrativas em Silicon Valley vão para além das suas funções tradicionais que normalmente lhe são reconhecidas, podendo ter diversos objectivos, como, por exemplo, o apoio à instalação de micro-empresas, desenvolvimento de uma cultura empresarial, canalização de fundos para outras organizações não lucrativas, cujo objectivo é a redução da pobreza, através da criação de emprego, e a resolução de questões habitacionais para grupos específicos. (Para alguns exemplos de organizações não lucrativas que se destacaram pelas inovações sociais, em Silicon Valley, ver OECD 2001).

Devido à insuficiência de capital obtido através de fundos públicos ou de donativos, desenvolveu-se uma importante inovação social, conhecida por filantropia de risco (*venture philanthropy*), que constitui uma nova forma de financiamento das organizações do terceiro sector. Embora não haja uma definição precisa do termo, o conceito refere-se à aplicação, no sector não lucrativo, de certas práticas utili-

zadas pelo capital de risco nas empresas capitalistas. A filantropia de risco alia os métodos do capital de risco com as necessidades de financiamento das organizações do terceiro sector, permitindo não só atrair capital, como também beneficiar da experiência de profissionais na área da gestão empresarial, de forma a prosseguirem com a sua missão social. Algumas especificidades da filantropia de risco consistem num maior envolvimento dos doadores na organização, participando nos órgãos directivos e consistem também, por outro lado, na focagem explícita na resolução de um problema social e não somente no tratamento dos sintomas.

Na verdade, o caso de Silicon Valley permite mostrar que as inovações tecnológicas têm que ser completadas com inovações sociais, como forma de sustentar e de consolidar um modelo de desenvolvimento que assenta num processo contínuo de inovação. Mas mais do que isso, permite ainda ver que as fronteiras entre aquelas duas formas de inovação não são completamente rígidas. As inovações tecnológicas resultam de um processo social e, de uma forma geral, não se difundem sem fazer apelo às inovações sociais, sendo o inverso, também, verdadeiro. As inovações sociais, com maior ou menor intensidade, necessitam de um mínimo de suporte tecnológico (Lévesque 2005).

A um nível teórico, o caso de Silicon Valley evidencia, de igual modo, as vantagens de uma maior colaboração entre duas literaturas – a das inovações sociais, no domínio do desenvolvimento social e a das inovações económicas, na área do desenvolvimento económico – que foram evoluindo, porém, de forma separada.

Apesar dos esforços de investigação abundantes que se desenvolveram, nos últimos anos, acerca da noção de ‘inovações sociais’, os diversos estudos nunca alcançaram um grau satisfatório na sistematização deste conceito. Sendo explicadas a partir da iniciativa dos actores colectivos, das associações e dos movimentos sociais, as inovações sociais são observadas, de forma geral, ligadas, apenas, ao terceiro sector. Para além disso, os trabalhos sobre inovações sociais e desenvolvimento social partiram, essencialmente, das abordagens sociológicas, ignorando, quase sempre, o contributo da teoria económica. No entanto, há razões para pensar que a literatura das inovações sociais ganharia uma maior consistência teórica com o contributo das abordagens económicas. O conceito e as tipologias de inovação encontram-se definidos, de forma mais rigorosa, na teoria económica, o que permite ponderar a pertinência da sua aplicação na

abordagem das inovações sociais. Igualmente, as noções de paradigma, trajectória e sistema de inovação podem ser teoricamente úteis, se integrados no estudo das inovações sociais (Lévesque 2005; Lévesque 2006).

No sentido contrário, a investigação, na área do desenvolvimento económico, poderia também encontrar algumas vantagens na literatura das inovações, no domínio do desenvolvimento social, permitindo, por exemplo, uma melhor compreensão do papel dos actores colectivos, sociedade civil, arquitectura institucional do estado e dos regimes de governação.

Capital Social, Terceiro Sector e Silicon Valley

Um factor frequentemente referido para explicar o sucesso que Silicon Valley tem conhecido é a existência de capital social (OECD, 2001; Patton e Kenney 2003; Koch et al 2001). No entanto, alguns autores chamam a atenção para o facto de que as características do capital social são bem distintas daquelas que Putnam encontrou no seu estudo sobre a Itália (1993). A este propósito, são bastante elucidativas as afirmações de Cohen e Field (2000: 191):

Silicon Valley é nitidamente um mundo de estranhos; ninguém conhece a mãe de ninguém. Não possui uma história profunda, é insignificante ao nível de complexas ligações familiares e é uma comunidade pouco estruturada. É um mundo de independentes – ou mesmo de isolados – novatos.

Isto não significa que o stock de capital social seja baixo na região, mas apenas que não é caracterizado pelo envolvimento cívico, nem pela existência de relações informais que estabeleçam, verticalmente, vínculos sociais entre os membros da comunidade, tal como no estudo de Putnam sobre o caso italiano. O capital social, em Silicon Valley, parece apresentar um carácter mais formalizado, sendo o resultado da reputação, continuidade, cálculo ou mesmo da previsibilidade.

Desta forma, são vários os autores que apontam para a existência de redes sociais fortes entre actores envolvidos nas mesmas actividades, nomeadamente, empresários, investidores, banqueiros, universidades, fornecedores e clientes, etc. As relações entre estes actores apresentam níveis de confiança social elevados, o que constitui um indicador comprovativo da existência de capital social. Trata-se, porém, de

um tipo de capital social que, por si só, não gera inclusão e que Putnam (2000) designou por capital social de ligação (*bonding social capital*), por oposição ao capital social de ponte (*bridging social capital*). O capital social de ligação resulta dos valores embutidos nas redes sociais entre grupos homogéneos, nomeadamente, entre amigos, parentes ou um mesmo grupo profissional. No entanto, o processo de intensificação deste tipo de capital tende, muitas vezes, a reforçar situações de exclusividade, criando externalidades negativas. O capital social de ponte, por sua vez, emerge das redes sociais compostas por grupos heterogéneos. Atravessando as clivagens sociais entre os grupos, este tipo de capital é inclusivo e gera efeitos positivos na comunidade.

A investigação recente sobre capital social em Silicon Valley confirma que há um défice de capital social de ponte, mais elevado do que noutras regiões dos Estados Unidos, com efeitos negativos na procura de emprego, na resolução de questões familiares ou de vizinhança, no envolvimento da vida cívica (White Paper 2001) e, por outro lado, na exclusão de grupos sociais de rendimento mais baixo, como por exemplo, os hispano-americanos (Koch et al. 2001).

É, precisamente, no sentido do reforço das ligações entre grupos heterogéneos, no sentido da construção de uma comunidade com maior envolvimento cívico e com maior inclusão, que se têm destacado as organizações do terceiro sector em Silicon Valley. Alguns casos são elucidativos sobre o seu papel na criação de um capital social de ponte. Por exemplo, a Community Foundation Silicon Valley tem como missão a construção de uma comunidade mais forte, servindo de líder, catalizador e fornecedor de recursos para outras organizações não lucrativas, cujos projectos se destinam a resolver as necessidades locais. TiE é o nome de outra organização do terceiro sector, com o objectivo de apoiar o desenvolvimento do empresariado, destinado a indivíduos com interesses ou raízes em países como Índia, Paquistão, Bangladesh, Sri Lanka e Nepal. O desenvolvimento comunitário é, por seu lado, o objectivo da EBALDC, que presta especial atenção à população de baixos rendimentos oriunda da Ásia e do Pacífico. Refira-se, ainda, a Peninsula Community Foundation, uma das maiores fundações dos Estados Unidos, destinada a 'ligar pessoas e recursos para o bem comum' (www.pcf.org), fornecendo apoio financeiro e fiscal especializado na filantropia. (Para uma visão mais detalhada destas e outras organizações ver OECD 2001).

Para além de evidenciar o papel das organizações do terceiro sector no aumento do stock de capital social, estes casos ilustram, de

igual forma, as vantagens de associar os estudos de inovação à literatura sobre capital social, como, de resto, vem sendo feito por alguns autores. É certo que existem, ainda, dificuldades a resolver e relacionadas, nomeadamente, com a própria ambiguidade do conceito de capital social e as dificuldades na sua medida. No entanto, estes obstáculos não devem ser razão suficiente para abandonar um conceito que encerra uma forte heurística (Almeida 2006).

SUSTENTABILIDADE DO TERCEIRO SECTOR

Apesar das reconhecidas potencialidades que as organizações do terceiro sector podem vir a desenvolver numa economia do conhecimento, há obstáculos a vencer, sendo, talvez, a maior questão da sustentabilidade.

O estudo da Universidade John Hopkins (Salamon et al, 2003) fornece informação relevante sobre as fontes de receita do terceiro sector. Assim, para o conjunto dos países nos quais foi possível obter dados (no caso, trinta e dois países), 53% dos rendimentos totais provêm de receitas próprias (*fees*); 35% provêm do estado e os restantes 12% da filantropia. Para além da predominância das receitas próprias como fonte de rendimento, principalmente, nas áreas profissionais e de negócios (por exemplo, associações profissionais e sindicatos), cultura, desenvolvimento, educação, ambiente e advocacia, assinala-se, por outro lado, a dependência relativamente elevada do financiamento público, mais acentuada nos campos da saúde e da segurança social, e o peso reduzido da filantropia.

A dependência financeira em relação ao sector público é, sem dúvida, o principal problema a encarar, quando se trata de perspectivar o desenvolvimento futuro do terceiro sector, principalmente quando se tem em conta os constrangimentos orçamentais que os mais diversos governos têm conhecido, nas últimas décadas.

No entanto, o problema da sustentabilidade é agravado ainda pelas especificidades próprias das organizações não lucrativas que dificultam a obtenção de financiamento necessário à sua actividade. Em primeiro lugar, e de uma forma geral, estas organizações não proporcionam taxas elevadas de retorno do investimento, o que acaba por limitar o número de investidores. Em segundo lugar, devido a vários factores, os bancos tradicionais não estão interessados no apoio financeiro a este tipo de organizações. A este propósito, Granger (2003:

172) aponta várias razões para esta relutância dos bancos, como por exemplo, 1) os empresários sociais não preenchem muitas vezes o perfil do empresário capitalista; 2) os bancos não entendem o racional que fundamenta a economia social; 3) os projectos inovadores no sector dos serviços não são facilmente apreendidos; 4) os projectos estão localizados em zonas que os bancos consideram de risco.

Em terceiro lugar, outro factor que influencia os limites de sustentabilidade do terceiro sector é a presença de actores com experiência no campo da economia social, mas com pouco conhecimento sobre o funcionamento do mercado, não facilitando o bom aproveitamento das oportunidades de captação de investimento. Por último, a estrutura directiva das organizações do terceiro sector limita a participação de potenciais investidores, o que acaba por constituir um desincentivo à aplicação de capital (Mendell et al. 2003).

Como, então, as organizações de economia social podem superar estas dificuldades? A investigação mais recente demonstra uma variedade de novas formas de financiamento e de instrumentos financeiros que estão a ser desenvolvidos (Granger 2003). É o caso da filantropia de risco, referida mais acima, e dos programas de micro-crédito. Outro caso importante são os CBEFIs, Community-Based Economy Financial Instruments, designação concedida pelo governo americano para as entidades com o propósito de providenciar investimento em capital para indivíduos ou comunidades de baixo rendimento (OECD, 2003: 294). Ou ainda as CDFIs, Community Development Financial Institutions, organizações certificadas pelo governo americano que concedem empréstimos destinados à promoção do desenvolvimento comunitário (idem: 295).

Apesar da vitalidade e criatividade das organizações do terceiro sector na procura da sua sustentabilidade, parece difícil conceber que, num futuro próximo, estas organizações possam sobreviver de forma autónoma. Neste sentido, o estado poderá também assumir o desenvolvimento de instrumentos financeiros, devendo os critérios de avaliação de eficácia estar fundamentados não só nos habituais rácios económicos, mas, de igual modo, no alcance do bem comum (Granger 2003: 185).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em síntese, procurei demonstrar que o papel das organizações do terceiro sector, numa economia do conhecimento, é relevante, por-

que produz inovação social e constitui uma fonte de capital social. Qualquer destes dois aspectos é essencial para a consolidação e desenvolvimento de uma economia baseada no conhecimento

Relativamente às inovações sociais, Peter Drucker afirmava que os seus efeitos são bem mais dramáticos e decisivos do que as inovações tecnológicas. Por exemplo, para alguns autores, o sucesso da economia japonesa explica-se, pelo facto de os recursos terem sido concentrados nas inovações sociais, sendo as inovações tecnológicas importadas, imitadas ou adaptadas a um custo relativamente baixo (Vedpuriswar 2003).

As inovações sociais permitem, por outro lado, não só atenuar os desequilíbrios gerados pelas inovações tecnológicas, como contribuem também para a emergência de um novo paradigma societal. Neste ponto, as organizações do terceiro sector, ao procurarem novas respostas para os problemas sociais e económicos, através de formas inovadoras, contribuem para consolidar, reproduzir e transformar o processo de inovação contínua que sustenta a economia do conhecimento. É também por isso que parece fazer sentido estabelecer algumas pontes entre a literatura acerca das inovações sociais e a abordagem das inovações na teoria económica.

Em relação ao capital social, tem sido reconhecido que as organizações do terceiro sector constituem uma das fontes principais da sua criação. Numa economia do conhecimento, o capital social gera externalidades positivas que se reflectem de duas formas evidentes. Por um lado, estimula o desempenho económico e favorece a actividade inovadora. Por outro, contribui para atenuar alguns efeitos negativos de um modelo de desenvolvimento assente nas inovações tecnológicas, promovendo o emprego, reduzindo a pobreza e a exclusão social, estabelecendo, assim, os laços sociais necessários para a construção de uma comunidade mais equilibrada.

O desenvolvimento das potencialidades do terceiro sector está, em parte, condicionado, porém, pela questão da sua própria sustentabilidade. Apesar de ainda bastante dependentes do sector público, as organizações de economia social têm procurado uma maior autonomia, através de novas fontes de financiamento. No entanto, como não parece razoável supor que, num futuro próximo, estas organizações venham a alcançar uma completa independência financeira, as suas perspectivas de desenvolvimento permanecem condicionadas pela vontade política em apoiar um sector que tem um papel determinante numa economia baseada no conhecimento.

REFERÊNCIAS

- Almeida, Vasco
2006 'O Papel do Capital Social nos Sistemas Regionais de Inovação'. Trabalho apresentado no Seminário de Políticas de Ciência e Conhecimento do Programa de Doutoramento em Governação, Conhecimento e Inovação, FEUC.
- Baron, Stephen; Field, John; Schuller, Tom
2005 *Social Capital: Critical Perspectives*. Oxford: Oxford University Press.
- Boyer
2005 'Les Nouvelles Sources de la Croissance'. Aula de Abertura do Programa de Doutoramento em Governação, Conhecimento e Inovação, FEUC.
- Callon, Michel
2003 'Laboratoires, Réseaux et Collectifs de la Recherche'. In *Encyclopédie de L'Innovation*. Editado por Philippe Mustar e Hervé Penan. Paris: Economica. pp.693-722.
- Campbell, Mike
1999 'The Third System: Employment and Local Development'. *Synthesis Report*. Volume I. Policy Research Institute.
- Coase, Ronald
1937 'The Nature of the Firm'. *Economica* 4 (16). pp. 386-405. URL: <<http://uk.jstor.org/view/00130427/di009864/00p00034/0>>.
1960 'The Problem of the Social Cost'. *Journal of Law and Economics* 3 (1). pp. 1-44. URL: <<http://www.sfu.ca/~allen/CoaseJLE1960.pdf>>.
- Cohen, Stephen; Fields, Gary
1998 'Social Capital and Capital Gains, or Virtual Bowling in Silicon Valley'. Paper BRIEWP132, *Berkeley Roundtable in International Economy*, Universidade da Califórnia. URL: <<http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1028&context=brie#search=%22%22social%20capital%20and%20ca%20pital%20gains%22%22>>
- Dasgupta, Partha; Serageldin, Ismail (eds)
2000 *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington D.C.: The World Bank.

- Dees, J. Gregory
2001 'The Meaning of 'Social Entrepreneurship', versão original de 1998. URL: <http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/documents/dees_SE.pdf>.
- Defournny, Jacques
2001 'Introduction'. In *The Emergence of Social Enterprise*. Editado por Carlo Borzaga e Jacques Defournny. Londres e Nova Iorque: Routledge. pp.1-28.
- Edquist, Charles
2005 'Systems of Innovation. Perspectives and Challenges'. In *Rethinking Economics. Markets, Technology and Economic Evolution*. Editado por Geoffrey Hodgson e Ernesto Screpanti. Aldershot: Edward Elgar. pp. 117-137.
- Ferreira, Sílvia
2005 'O Que Tem de Especial o Empreendedor social?: O perfil de Emprego do Empresário Social em Portugal'. *Oficina do CES* 223.
- Galiano, Renato
sd 'Social Economy, Entrepreneurship and Local Development' for the *North Milan Development and the European Association of Development Agencies*. URL: <<http://www.oecd.org/dataoecd/21/55/17017950.pdf>>.
- Granger, Benoît
2003 'Financial Tools for Third System Organisations: A European Perspective'. In *The Nonprofit Sector in a Changing Economy*. Bruxelas: OECD.
- Landry, Réjean; Amara, Nabil; Lamari, Moktar
2000 'Does Social Capital Determine Innovation? To What Extent?'. Trabalho apresentado na 4th International Conference on Technology, Policy and Innovation, Curitiba, Brasil, Agosto, 28-31 2000. URL: <<http://kuuc.chair.ulaval.ca/english/pdf/apropos/publication5.pdf>>
- Hansman, Henry
1987 'Economic Theories of Nonprofit Organizations'. In *The Nonprofit Sector: A Reserach Handbook*. Editado por W.W. Powell. New Haven: Yale University Press. pp.27-42.

- Horn, François
2003 'Nouveaux Standards et Logiciels Libres, un espace d'innovations à but non lucrative?'. In *Encyclopédie de L'Innovation*. Editado por Philippe Mustar et Hervé Penan. Paris: Economica. pp.555-77.
- Kluzer, Stefano
1997 'The role of the Third Sector in Information Society Development'. *Working Paper n. 12, Fair. Socio-economic impact of advanced communication*, Working Paper Series. URL: <<http://www.databank.it/dbc/fair/index.htm>>.
- 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. Oxford e Nova Iorque: Oxford University Press. pp.114-32.
- Koch, James et al
2001 'Building Community. Social Connections and Civic Involvement in Silicon Valley'. *Preliminary Findings Report*. Peninsula Community Foundation e Community Foundation Silicon Valley. URL: <<http://www.cfsv.org/communitysurvey/docs/scsrfd.pdf#search=%22Building%20Community.%20Social%20Connections%20and%20Civic%20Involvement%20%22>>
- Laranca-Garcia, Santiago
2000 'Building Local Social Capital in the European Union: Partnerships and the Third System'. In *Social Capital: Global and Local Perspectives*. Editado por Jouko Kajanoja e Jussi Simpura. Helsínquia: Government Institute for Economic Research.
- Laville et al
2005 'Terceiro Sistema: Uma Definição Europeia'. In CIRIEC, *As Empresas e as Organizações do Terceiro Sistema: Um Desafio Estratégico para o Emprego*. Lisboa: Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo.

Levesque, Benoît

2005 'Innovations et Transformations Sociales dans le Développement Économique et le Développement Social'. *Cahiers du Centre de Recherche sur les Innovations Sociales (CRISES)*. Collection Études Théoriques – n° ETO507. URL: <<http://www.crisis.uqam.ca/pages/fr/publications.aspx>>

2006 'Le Potentiel d'Innovation et de Transformation de l'Économie Sociale : Quelques Éléments de Problématique'. *Cahiers du Centre de Recherche sur les Innovations Sociales (CRISES)*. Collection Études Théoriques – n° ETO604. URL: <<http://www.crisis.uqam.ca/pages/fr/publications.aspx>>

Lundvall, Bengt-Åke (ed)

1992 *Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Londres e Nova Iorque: Pinter

2002 *Innovation, Growth and Social Cohesion: The Danish Model*. Cheltenham: Edward Elgar

2006 'Nations States, Social Capital and Economic Development: A System's Approach to Knowledge Creation and Learning'. *Development Research Series, Research Center on Development and International Relations, Working Paper n° 135*. URL: <http://www.ihis.aau.dk/development/working_papers/working_papers_pdf/workingpaper_135.pdf>

Marques, Alfredo; Abrunhosa, Ana

2005 'Do Modelo Linear de Inovação à Abordagem Sistémica: Aspectos Teóricos e de Política Económica'. *Discussion Paper n° 30*, CEUNEUROPE (Centro de Estudos da União Europeia), Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Maskell, Peter

2000 'Social Capital, Innovation and Competitiveness'. In *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Editado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin. Washington D.C.: The World Bank. pp.111-23.

- Mendell, Marguerite
2003 'New Forms of Financing Social Economy: Enterprises and Organisations in Quebec'. In *The Nonprofit Sector in a Changing Economy*. Bruxelas: OECD.
- Nelson, Richard
1993 *National Systems of Innovation: A Comparative Study*. Oxford: Oxford University Press.
- Nielsen, Klaus
2003 'Social Capital and Innovation Policy'. *Research Papers Network Institutional Theory*. Research Paper nffl. 10/03. URL: <http://www.ssc.ruc.dk/institutional/Research_Paper_10-03.pdf>
- North, Douglas
1990 *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD
2001 'Social Innovation and the New Economy: Lessons from the Bay Area'. Room Document nffl 1, Local economic and Employment Development (LEED). URL: <<http://www.oecd.org/dataoecd/2/31/1811942.doc>>
- 2003 *The Nonprofit Sector in a Changing Economy*. Bruxelas: OECD.
- Patton, Donald; Kenney, Martin
2003 'Innovation and Social Capital in Silicon Valley'. *Research Papers Network Institutional Theory. Brief Working Paper 155*. URL: <<http://brie.berkeley.edu/~briewww/publications/wp155.pdf2003>> *The Nonprofit Sector in a Changing Economy*. Bruxelas: OECD.
- Polanyi, Karl
1980 *A Grande Transformação: As Origens da Nossa Época*. Rio de Janeiro: Editora Campos
- Perroux, François
1963 *Economie et Société : Contrainte, Échange et Don*. Paris: PUF
- Putnam, Robert
1993 *Making Democracy Work: Civic Traditions in Italy*. Princeton e Nova Jérícia: Princeton University Press.

- 2000 *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Nova Iorque: Simon & Shuster.
- Rabeharisoa
2003 'Mobilisation de la Recherche par les Associations de Malades'. In *Encyclopédie de L'Innovation*. Editado por Philippe Mustar e Hervé Penan. Paris: Economica. pp.597-612.
- Reis, Helena
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-UT.
- Salamon, Lester et al.
2003 'Global Society: An Overview'. Baltimore: Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. URL: <<http://www.jhu.edu/~ccss/pubs/pdf/globalciv.pdf>>
- Schienstock, Gerd; Hämäläinen, Timo
2001 'Transformation of the Finnish Innovation System: A Network Approach'. *Sitra Reports Series*. URL: <<http://www.sitra.fi/Julkaisut/raportti7.pdf>>
- Vedpuriswar, A.
2006 'Understanding Innovation'. In *The Practice of Innovation*. ICFAI Press. URL: <<http://www.vedpuriswar.org/Ved%20Books/The%20Practice%20of%20Innovation-I/understanding%20innovation.PDF>>
- Weslund, Hans
2006 'The Social Capital of Regional Dynamics: A Policy Perspective'. *CIRJE Discussions Papers, CIRJE-F-243* URL: <<http://www.e.utokyo.ac.jp/cirje/research/dp/2006/2006cf423.pdf>>
- White Paper
2001 'Next Silicon Valley: Riding the Waves of Innovation'. Preparado por The Next Silicon Valley Leadership Group of Joint Venture: Silicon Valley Network URL: <<http://www.Joinventure.org>>

Wiekman, James

2003

‘Understanding Technological and Organisational Change’. In *Innovation, Competence Building, and Social Cohesion* . Editado por Pedro Conceição e Manuel Heitor. Cheltenham (UK) e Northampton (MA): Edward Elgar. pp.101-121.

Williamson, Oliver

1985

The Economic Institutions of Capitalism. Nova Iorque: The Free Press.

**O Terceiro Sector na Economia
do Conhecimento****The Third Sector in the Economy
of Knowledge*****Sumário******Summary***

A produção e consumo do conhecimento constitui uma dimensão crucial do processo económico, no mundo de hoje. De igual modo, o terceiro sector, ou a economia social, ganha uma crescente relevância, numa época, ironicamente, de liberalização económica. O presente artigo defende a persuasão de que o terceiro sector pode desempenhar um papel importante na economia do conhecimento. O terceiro sector não só é produtor de inovações sociais, como constitui também uma fonte importante de capital social. A questão teoricamente importante, neste sentido, é o papel do terceiro no equilíbrio, consistência e viabilidade do modelo de desenvolvimento que sustenta uma economia do conhecimento.

The production and consumption of knowledge constitutes a crucial dimension of the economic process in today's world. Likewise, the third sector, or social economy, is winning a growing importance, in a time, ironically, of economic liberalization. This article defends the persuasion that the third sector may play an important role in the economy of knowledge. The third sector is not only a producer of social innovations, but it constitutes also an important source of social capital. The theoretically important question, in that sense, is the role of the third sector in the balance, consistency, and viability of the model of development that sustains an economy of knowledge.