

# AS COOPERATIVAS COMO AGENTES DE EMPREENDEDORISMO SOCIAL NA ERA DA ECONOMIA DO CONHECIMENTO

THE COOPERATIVES AS AGENTS OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE AGE OF THE KNOWLEDGE ECONOMY  
LAS COOPERATIVAS COMO AGENTES DEL EMPREENDEDORISMO SOCIAL EN LA EDAD DE LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO

Pedro Oliveira \* (pedro.oliveira@esdabragantem.pj)  
Manuela Natário \*\* (manucliao@isga.pj)

## RESUMO

Na era da globalização e da afirmação inequívoca da importância do Desenvolvimento Sustentável, focadas nos variados fóruns internacionais, suscitam-se diversas questões em torno da participação colectiva em matéria de Desenvolvimento Regional; designadamente quanto à importância do "Terceiro Sector" para reforçar o capital social e a espessura institucional dos territórios mais expostos à desindustrialização por falta de competitividade externa, num esforço de mobilização da sociedade civil para vencer desafios comprometedores do bem-estar social das gerações vindouras. No presente artigo explica-se porque o empreendedorismo social poderá contrariar a lógica dualista de competitividade regional inerente ao paradigma da "Economia do Conhecimento", sendo esta potenciadora de um conflito entre eficiência e equidade (social e territorial), pelo risco de polarização geográfica do capital humano e da inovação que lhe está associada, inibindo o potencial endógeno de crescimento da produção, do rendimento e do emprego das regiões deapauveradas.

Palavras-chave: Cooperativas, empreendedorismo social, espessura institucional, meio inovador, redes.

Work, Non  
Putting the  
customer-  
to Algarve -  
r Clarity for  
a strategic  
in in Cretin  
satisfaction;  
satisfaction;  
y among  
19, 2, 31-  
ette (Ed.),  
ily: 1297.  
Outcomes  
eeting, 54;  
tation of  
as Kanos  
Prentiss-  
ersonne;  
; Human  
on of the  
3, 1: 60-

In the era of globalization and unequivocal affirmation of the importance of Sustainable Development, focused on various international forums, it raises several questions about the collective participation on Regional Development, particularly on the importance of the "third sector" to reinforce social capital and institutional thickness of the territories more exposed to deindustrialization for lack of external competitiveness. In an effort to mobilize civil society to overcome challenges compromising the welfare of future generations. As this article explains, social entrepreneurship can counteract the dualistic logic of regional competitiveness inherent to the paradigm of "Knowledge Economy", which is leading to a conflict between efficiency and equity (social and territorial) as the inherent risk of geographic polarization of human capital and innovation, inhibiting the endogenous potential of growth of production, income and employment in the depleted regions.

**Keywords:** Cooperatives, social entrepreneurship, institutional thickness, innovative milieu, network.

## RESUMEN

En la era de la globalización y de la inequívoca afirmación de la importancia del desarrollo sostenible, mencionados en los diversos foros internacionales, varias preguntas se plantean sobre la participación colectiva del Desarrollo Regional, en particular la importancia del "tercer sector" para reforzar el capital social y el espesor institucional de los territorios más expuestos a la salida de la industria, debido a la falta de competitividad exterior, en un esfuerzo por movilizar la sociedad civil para superar los desafíos que colocan en peligro el bienestar de las generaciones futuras. En este artículo se explica la razón porque el emprendedor social puede contrarrestar la lógica dualista de la competitividad regional inherente al paradigma de la "Economía del Conocimiento", que está dando lugar a un conflicto entre la eficiencia y la equidad (social y territorial) a través del riesgo de la polarización geográfica del capital humano y de la innovación que se le asocia, inhibiendo el potencial endógeno del crecimiento de la producción, de los ingresos y del empleo en las regiones sin recursos.

**Palabras clave:** Cooperativas, emprendedor social, espesor institucional, medio innovador, redes.

\* Doutorando em Economia no Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa - Instituto Universitário de Lisboa, Equiparado a Professor Adjunto do Departamento de Ciências Sociais e Organizações da Escola Superior de Gestão e Tecnologia do Instituto Politécnico de Santarém.

\*\* Doutora em Economia pela Universidade de Évora, Professora Adjunta da Unidade Técnica Científica de Gestão e Economia da Escola Superior de Gestão e Tecnologia do Instituto Politécnico da Guarda

## 1. INTRODUÇÃO

Na era da globalização e da afirmação inequívoca da importância do Desenvolvimento Sustentável, suscitam-se diversas questões em torno da participação colectiva em matéria de Desenvolvimento Regional, designadamente quanto à importância do "Terceiro Sector" para reforçar o capital social e a espessura institucional dos territórios mais expostos à desindustrialização por falta de competitividade externa, num esforço de mobilização da sociedade civil para vencer desafios comprometedores do bem-estar social das gerações vindouras.

A qualidade do território enquanto "meio inovador" (Aydalot, 1986) determina o seu posicionamento numa hierarquia global de desenvolvimento que tende a ser liderada pelas regiões melhor dotadas de activos relevantes para a actuação dos seus sistemas de inovação (constituídos por subsistemas interactivos de produtores e utilizadores da mesma) em redes de difusão capazes de gerar sinergias em termos, não apenas, de incremento no *stock* de conhecimento útil às organizações lucrativas como também de empreendedorismo.

Ora, sucede que o risco de aprofundamento das assimetrias regionais implícito na convergência geográfica dos recursos públicos e privados, considerados na literatura como estratégicos para o desenvolvimento regional, bem como o papel do empreendedorismo de cariz social para contrariar essa tendência não têm sido explorados em conjunto pela literatura dedicada à Economia do Território e da Inovação, habitualmente distanciada da Economia Social.

Face ao exposto, pretende-se com este artigo efectuar uma revisão da literatura sobre a problemática das cooperativas como agentes de empreendedorismo social na era da Economia do Conhecimento. Neste sentido, procura-se estudar as fragilidades do modelo teórico de desenvolvimento regional ditado pelo paradigma da *Economia do Conhecimento* (OCDE, 1996) e analisar o papel das cooperativas em termos de empreendedorismo social. Pretende-se, assim, saber se este tipo de empreendedorismo poderá contrariar a lógica dualista subjacente a um modelo de crescimento baseado em rendimentos crescentes à escala, na forma de economias de aglomeração proporcionadas aos agentes produtores e utilizadores do conhecimento por via da concentração geográfica de capital humano e inovação. Para o efeito, indaga-se

também acerca das razões que estarão na origem dessas economias e demonstra-se que delas decorre um elevado risco de polarização regional e social.

Além disso, com o presente trabalho pretende-se dar um contributo particular em termos de argumentos teóricos sobre o papel das cooperativas (enquanto agentes privilegiados da Economia Social) na valorização mercantil dos territórios sob risco de exclusão das redes de transferência de conhecimento de alto teor tecnológico, na medida em que aquelas podem promover a reinserção profissional de trabalhadores locais tornados redundantes no mercado de trabalho pela inovação tecnológica e pela deslocalização industrial por parte das empresas multinacionais, concretamente actuando como agências de contratação de serviços especializados consoante as competências e qualificações desses mesmos trabalhadores.

Tendo em conta estas observações, o presente trabalho estrutura-se em 4 pontos. Após a introdução, na secção 1, na secção 2 efectua-se uma breve revisão bibliográfica relativa à emergência da Economia do Conhecimento na transição para o paradigma Pós-Fordista de produção, realçando os fundamentos neo-schumpeterianos, a génese territorial da inovação e o risco de polarização territorial e social intrínseco nas redes de conhecimento. Na secção 3, discute-se o papel das cooperativas como agentes de empreendedorismo social. Finalmente na secção 4, apresentam-se as principais conclusões retidas desta investigação.

## 2. A EMERGÊNCIA DA ECONOMIA DO CONHECIMENTO NA TRANSIÇÃO PARA O PARADIGMA PÓS-FORDISTA DE PRODUÇÃO

### 2.1 OS FUNDAMENTOS NEO-SCHUMPETERIANOS DA ECONOMIA DO CONHECIMENTO

Após "Os 30 Gloriosos Anos" (1945-1975) de enorme prosperidade (Soete, 2000; Sapir, 2003)<sup>1</sup>, os anos 90 são

<sup>1</sup> No "Relatório Sapir" dá-se conta que na UE 15 ocorreu um crescimento médio anual do PIB real de 4,6% (p. 3,8%) em termos per capita, em que 1/3 desse crescimento se ficou a dever à

precisamente marcados por uma evidente alteração do padrão de competitividade das economias da Triade (EUA, União Europeia e Japão), sob o paradigma de desenvolvimento estruturado em torno da "economia baseada no conhecimento" (OCDE, 1996). Originalmente caracterizada por se basear na produção, distribuição e utilização de forma directa do conhecimento e da Informação - a ponto de o Conhecimento, imbuído nos seres humanos (como *capital humano*) e na tecnologia, assumir um papel central no desenvolvimento económico (OCDE, 1996:9) -, afirmou-se na literatura com a designação simplificada de "Economia do Conhecimento" (Cooke e Leydesdorff, 2006).

Posteriormente, no *Manual de Oslo* (OCDE, 2005b:28) é assumido que esta expressão designa "tendências nas economias avançadas em direcção a uma maior dependência do conhecimento, informação e elevados níveis de qualificações (*skills*), e a uma necessidade crescente para um pronto acesso a estes por parte dos sectores privado e público". Para se perceber a aderência à realidade desta concepção importa reter o significado e o contributo da Investigação e Desenvolvimento (I&D): "A I&D compreende o trabalho criativo prosseguido segundo uma base sistemática em ordem a aumentar o 'stock' de conhecimento, incluindo o conhecimento do Homem, a Cultura e a Sociedade, e o uso deste 'stock' para desenvolver novas aplicações" (OCDE, 2002:30).

A importância que o capital humano representa para as economias mais desenvolvidas poder-se-á constatar formalmente no reforço da *intensidade em I&D* ocorrido na maioria dos países membros da OCDE, no período compreendido entre 1995 e 2005 (Figura 1)<sup>3</sup>; não obstante a evidente disparidade em termos de desempenho, em 2005 a média da OCDE (2.25%) é quase 3 vezes

superior ao alcançado por Portugal (0.81%). Notavelmente, a Islândia apresenta uma intensificação tal que ultrapassa países como os EUA, a Alemanha, a Dinamarca, a Áustria, a França e o Reino Unido.

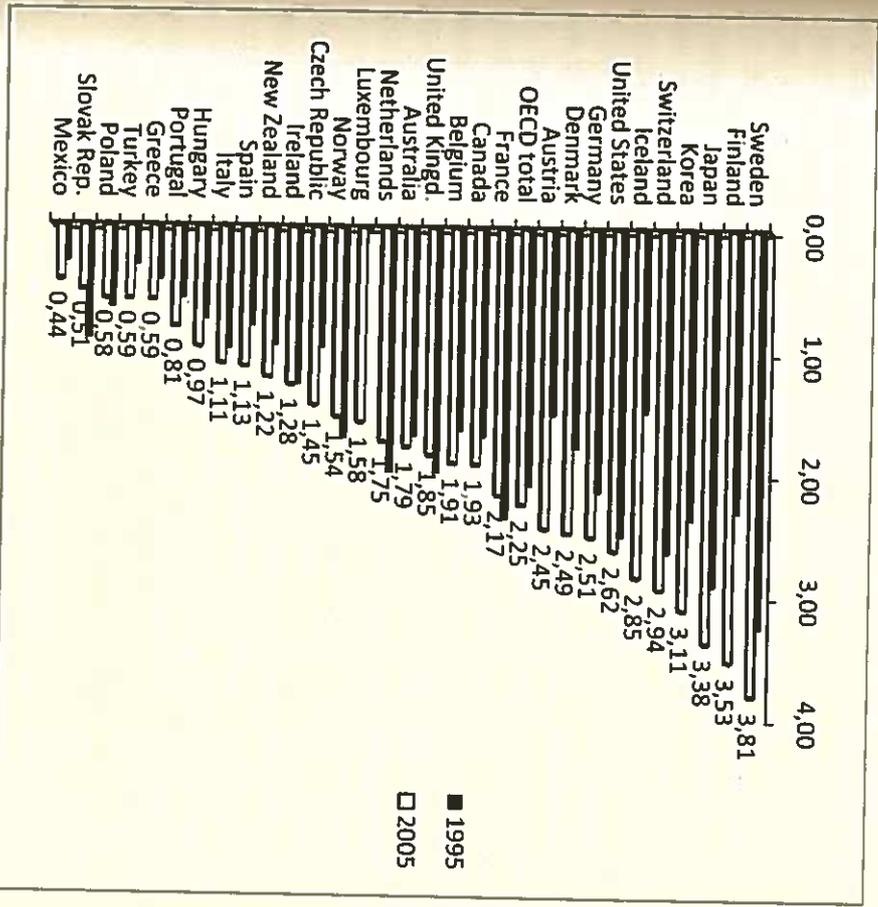


Figura 1: Intensidade em I&D nos países da OCDE (1995-2005)

Fonte: OCDE (2009)

Paralelamente, no plano académico é suscitada uma revisão das teorias e modelos subordinados ao tema do crescimento económico, em linha de ruptura com as abordagens tradicionais (modelos Harrod-Domar<sup>4</sup>, de Solow (1956); entre outros)

<sup>3</sup> De acordo com o relatório da OCDE (2007:29), o capital humano refere-se "ao conhecimento, aptidões, competências e atributos intrínsecos dos indivíduos que facilitam a criação do bem-estar pessoal, social e económico", sendo captado pelo número de anos de escolaridade.

<sup>4</sup> A intensidade em I&D à escala de um país mede-se pelo rácio entre a despesa agregada em I&D incluindo o sector empresarial e o sistema científico e tecnológico, independentemente da sua natureza jurídica e o PIB nacional. A sua leitura permite perceber o grau de intensidade tecnológica na respectiva produção nacional e, portanto, o grau de convergência da economia para a economia de referência paradigmática (Fagerberg et al., 2005:155)

<sup>5</sup> O "modelo Harrod-Domar", famoso na literatura sobre Economia do Desenvolvimento, foi o primeiro modelo específico de crescimento a ser elaborado. Embora Harrod (1931) e Domar (1945)

apologistas de uma perspectiva mecanicista espelhada nas funções de produção tendo como argumentos principais o trabalho e o stock de capital (tangível ou material) e tratando a tecnologia como variável exógena, ou mesmo "residual"; a ponto de se poder concluir que "o conhecimento e a tecnologia são influências externas na produção" (OCDE, 1996:11). Para lá das suas especificidades conceptuais, as abordagens teóricas emergentes nos anos 80 e 90, reunindo autores designados de *neo-schumpeterianos*, como Dosi (1988), Lundvall (1992) e Porter (1990), revelam como traço comum de pensamento a importância crucial que atribuem à *inovação*<sup>5</sup> na dinâmica das modernas economias de mercado, privilegiando não apenas factores de ordem tecnológica mas também sociológica; como seja a *aprendizagem por interacção* ("learning-by-interaction" de Lundvall, 1992), a qual potencia a assimilação do conhecimento tácito por parte do receptor e a respectiva capacidade para o reproduzir em diferentes espaços.

A Ciência Regional passa, assim, a estar particularmente atenta à *dimensão colectiva e interactiva* no processo de criação de novo conhecimento, potencialmente gerador de valor acrescentado para a empresa inovadora, proveniente de fontes externas à própria empresa por via dos contactos informais com fornecedores e/ou da colaboração com universidades e centros independentes de I&D. Rompe-se, assim, com uma lógica determinística, de cariz puramente científica e tecnológica na qual a inovação é tida como uma mera etapa intercalar entre a invenção (ou I&D aplicada) e a difusão<sup>6</sup>, "numa sequência que não admite informação de retorno que gere comunicação do tipo bi-direccional entre as diversas

etapas" (Cowan e De Paal, 2000: 86)<sup>7</sup>, passando-se para uma lógica sistémica, em que a inovação resulta de um processo interactivo e cumulativo, com "feedbacks".

Em consequência, a "caixa negra" da Economia do Conhecimento encerra a inovação enquanto fruto de um processo sistémico de interacção social e aprendizagem colectiva, facilitadas pela proximidade (seja cultural, social, institucional ou tecnológica), tendo como núcleos geográficos aquelas regiões (ou cidades, dependendo da escala territorial de análise) particularmente bem dotadas de actores e infra-estruturas relevantes para a dinamização das actividades inovadoras. Esta concepção sistémica de inovação assentará em três pilares, de acordo com o modelo "Hélice Tripla" (Etzkowitz e Leydesdorff, 2000; Vang *et al.*, 2007): *i)* o sistema produtivo (empresas e respectivas relações formais e informais, das tecnológicas às artesanais); *ii)* a administração pública (incluindo os diferentes níveis de governo); *iii)* os sistemas nacionais de ciência e tecnologia, de ensino e formação profissional. Da permanente interacção entre essas três categorias de actores relevantes para a inovação (tomada em sentido amplo e não estritamente tecnológico<sup>8</sup>) deverão resultar sinergias na criação do referido "conhecimento novo", tanto de natureza codificada como tácita, potenciando a capacidade de inovação e de empreendedorismo dos territórios. Esta visão sistémica resulta na apoloia da tese de que o conhecimento se encontra fragmentado entre diversos actores (públicos e privados), pelo que a sua *transferência*<sup>9</sup> requer a

Terminam desenvolvendo modelos diferentes, podem ser claramente estabelecidas, apresentam suficiente semelhança para que possam ser identificados e considerados a versão *Agriassess* dos modelos de desenvolvimento. Em rigor, poderia simplesmente chamar-se modelo Harrod, já que coube fundamentalmente a esse economista o desenvolvimento do célebre modelo.

<sup>5</sup> "A inovação é a renovação e o alargamento da gama de produtos e serviços e dos mercados associados; a criação de novos métodos de produção, de aprovisionamento e de distribuição; a introdução de alterações na gestão, na organização e nas condições de trabalho, bem como nas qualificações dos trabalhadores" (Comissão Europeia, 1995:1). Em face desta definição, considera-se que a inovação pode ser de um dos seguintes tipos: de produto, de processo, de organização e de marketing (OCDE, 2005b).

<sup>6</sup> A difusão (no contexto da inovação) pode ser definida como "o processo de adopção de uma inovação para emprego na economia, espalhando-se a partir da fonte ou local original, para outros locais" - Cowan e De Paal (2000: 86)

Em termos da teoria promeira de Schumpeter, segundo Fagerberg *et al.* (2005: 9-10), esta concepção linear (colado na literatura como "mark II") não é a que genuinamente caracteriza o empreendedor-criador indivíduo criativo ou genial que, num contexto de "iniciativa social", avança com uma novidade ("mark I"). Antes se aplica à grande empresa que mobiliza recursos específicos de I&D (patentes) para proteger a propriedade intelectual, procurando assim usufruir de um monopólio de mercado ainda que temporário, por força da imitação dos concorrentes.

Actualmente são consideradas como importantes pelas especialidades em Política Regional certas accepções de inovação. É o caso da *inovação social*, nomeadamente quando se trata de mudança proactiva de atitudes e comportamentos de grupos ou classes sociais (por ex., a mudança de mentalidades quanto ao papel da mulher no mercado de trabalho e à integração neto de cidadãos em risco de exclusão) e da *inovação institucional* (novas formas de regulação das transacções).

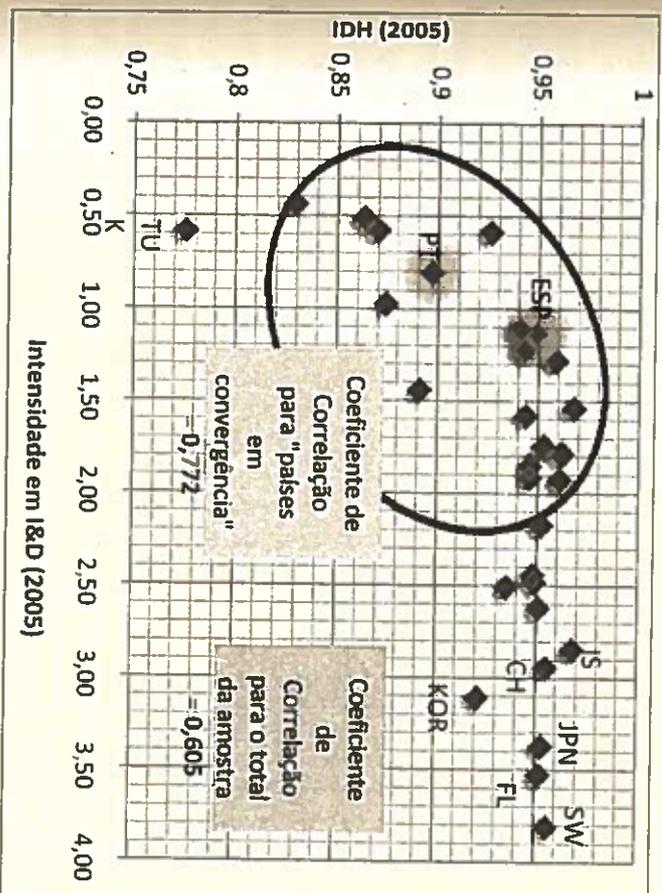
<sup>8</sup> "A transigência da conhecimentos envolve os processos de criação, recolha e partilha de conhecimentos explícitos e tácitos,

criação de redes "formais e informais" (OCDE, 1996:7) de modo a aumentar a eficiência marginal do capital humano; o que é manifestamente facilitado pelo progresso das Tecnologias de Informação e de Comunicação (TIC). Em consequência, os núcleos anteriormente referidos deverão destacar-se no panorama global da competitividade regional pela sua capacidade de reprodução de conhecimento inovador enquanto nós de redes de transferência do conhecimento (Amiri e Thrift, 1992), funcionando como palco da "fertilização cruzada" (Lopes, 2001) de conhecimento codificado e tácito graças à sua dotação em agentes produtores e utilizadores de conhecimento novo, relevantes para a criação e difusão de novas ideias, novas técnicas, novos modelos, entre outros. Configuram-se, em suma, como verdadeiros pólos de excelência na investigação aplicada e desenvolvimento experimental, e de empreendedorismo.

Não surpreenderá, como tal, que à escala nacional seja evidente uma forte associação (em termos de análise *estática*) entre o *ranking* do *Índice de Desenvolvimento Humano* (IDH)<sup>12</sup> - que tem na Educação uma componente fundamental - e a intensidade em I&D nas economias nacionais (Figura 2).

Não considerando os países com maior índice de esforço em termos de invenção e inovação tecnológicas<sup>13</sup>, liderados pela Suécia (SW), Finlândia (FL), Japão (JPN), Coreia do Sul (KOR), Suíça (CH) e Islândia (IS), constata-se que o coeficiente de correlação (pressupondo este uma especificação linear da tendência de distribuição da nuvem de pontos) é particularmente elevado (0,77, no máximo de 1) para o grupo de "países em convergência" na

medida em que a trajetória para o conjunto da OCDE sugere intuitivamente uma lei de rendimentos (marginais) decrescentes, numa alusão à hipótese da "convergência- $\beta$ " que estipula existir uma correlação negativa entre o rendimento *per capita* inicial e o ritmo de crescimento deste, para uma dada *cross-sector* de países ou regiões (Silva e Silva, 2002:241)<sup>14</sup>.



**Figura 2: A intensidade em I&D face ao IDH, nos países da OCDE**

Fonte: Elaboração própria. Dados extraídos de OCDE (2009) e PNUD (2008)

Em resumo, pode-se afirmar que "o desenvolvimento económico e a dinâmica produtiva dependem da introdução e difusão das inovações e do conhecimento, já que, em última análise, a acumulação de capital é acumulação de tecnologia e conhecimento (Vazquez-Barquero, 2000:53). Importa, ainda,

<sup>12</sup> Incluinte aptidões e competências. Inclui actividades comerciais e não comerciais como as colaborações em investigação, a consultoria, a concessão de licenças, a criação de empresas derivadas, a produtividade dos investigadores, as publicações, etc. Embora a técnica seja colocada nos conhecimentos científicos e tecnológicos, abrange também outras temáticas como os processos empresariais de competência tecnológica. - Comissão Europeia (2007: 2)

<sup>13</sup> Trata-se de um indicador composto que reflecte de forma conjunta as seguintes dimensões fundamentais: "uma vida duradoura e saudável" (esperança média de vida, em anos, "conhecimento" (taxa de literacia e nível de escolaridade) e "um padrão de vida decente" (PIB *per capita*: USD em paridade de poderes de compra). - *Human Development Report 2007/2008* em [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_20072008\\_TocI\\_Note\\_1.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_TocI_Note_1.pdf) (acedido em Maio de 2009).

<sup>14</sup> Esta é de facto uma limitação do presente indicador: não captar curvas leiras de inovação que não a estilização tecnológica designadamente a social e a institucional

<sup>15</sup> Esta interpretação ocorre se da intensidade em I&D como *input* do IDH como o *output*, na linha da tese que se segue (Repare-se, porém, que não assumimos qualquer pressuposto em termos de causalidade unidireccional, por leia de ambos reflectirem a qualidade dos sistemas nacionais de inovação (em particular, na componente da educação), o que nos parece mais plausível é que exista causalidade mútua (em termos económicos). Tanto mais que a educação é a *previs* por excelência do stock de capital humano (OCDE, 2007).

acrescentar que os atributos qualitativos que definem o carácter idiosincrático de um dado território pesarão criticamente na sua dinâmica inovadora, condicionando, desta forma, o seu posicionamento em termos de capacidade tecnológica e o seu grau de desenvolvimento. Deste modo, na próxima secção pretende-se proceder à explanação desta concepção que, como Lopes (2001) refere, é considerada a génese territorial da inovação.

## 2.2 A GÉNESE TERRITORIAL DA INOVAÇÃO

Pela sua natureza interactiva e colectiva (envolvendo múltiplos actores, públicos e privados) a inovação assume necessariamente uma ligação ao território (região)<sup>15</sup>, pois que a transferência de conhecimento tácito – por definição, não codificável e não transferível sem que haja comunicação bi-direccional – depende criticamente da confiança entre emissor e receptor, a qual se constrói na base da intensidade de contactos formais e informais em ambiente profissional e social entre indivíduos e organizações.

A génese territorial subjacente à inovação surgiu no longo debate académico iniciado nos anos 80, por autores como Sthör e Taylor (1981), Tödtling (1994) e Aydalot (1986), e por uma geração mais recente de autores como Camagni (1991), Maillat (1997), Cooke (2004), Vázquez-Barquero (2000), Florida (1995) ou Sassen (1996)<sup>16</sup>. A sua filiação em diferentes universidades norte-americanas e europeias reflecte-se numa miríade de conceitos de natureza socioeconómica, institucional, histórica e política (desenvolvimento endógeno, *local embeddedness*/ancoragem local, capital social, governança territorial, proximidade, etc.) que demonstram a ruptura desta corrente de pensamento com a concepção neutra de “espaço isotrópico” e a visão puramente pecuniária das economias de aglomeração, patente nos autores neoclássicos contemporâneos (por ex. Lucas, 1988 e Forner, 1990).

Os diversos estudos publicados por estes autores têm vindo a propor conceptualizações de modelos de Desenvolvimento Regional alternativos aos tradicionais “polos industriais”. Tais como:

*Distritos Industriais Italianos* (Marshal, 1890), *Complexos/Sistemas Produtivos Localizados* (Maillat, 1998), *Clusters Industriais* (Porter, 1990), *Meio Inovador* (Aydalot, 1986), *Região Aprendiz* (Ferrão, 1996), *Sistemas de Inovação* (Nacionais e Regionais) (Lundvall, 1992); e, mais recentemente, as *Regiões do Conhecimento*<sup>17</sup> e os *Clusters Criativos*, as quais têm tido acolhimento nas “estratégias regionais de inovação” da União Europeia – desde as prioridades inscritas na *Estratégia de Lisboa Renovada* (Rodrigues, 2006:14-15) – e nos estudos de competitividade regional da OCDE (2008b, 2009). Estas construções conceptuais fundem-se numa hipótese teórica essencial: a “natureza do meio” em que uma empresa esteja inserida condicionará a capacidade inovadora desta; e, bem assim, a atractividade que o território de implantação possa exercer em termos do investimento privado, uma condição *‘sine qua non’* para o crescimento económico regional e o bem-estar social das respectivas populações, pilares fundamentais para o Desenvolvimento Sustentável (OCDE, 2008a:27).

Intrinsicamente fieis ao pressuposto de que *o território é um sujeito activo do desenvolvimento local e regional* (Lopes, 2001; Méndez, 2002), no cume do crescimento económico estará uma dialéctica entre duas esteras de competitividade (territorial e empresarial), reforçada pela globalização e pelo realce consensualmente conferido aos factores dinâmicos de competitividade, na qual jogam um papel decisivo as “economias de proximidade” face a um novo modelo de organização industrial designado por *especialização flexível* (Piore e Sabel, 1984).

Desde meados da década de 90 que se tem vindo a assistir a uma pressão crescente nos mercados internacionais (incluindo bens transaccionáveis e não transaccionáveis) para uma inovação sistemática, fruto da procura cada vez mais sofisticada e da fortíssima concorrência decorrente da integração económica mundial que tomam a procura volátil e reduzem o ciclo de vida do produto. De modo que nas indústrias intensivas em alta tecnologia as empresas tendem a optar por uma descentralização espacial das

<sup>15</sup> Ao longo deste documento, salvo menção expressa, tomamos a região enquanto unidade de divisão administrativa de um dado território nacional imediatamente acima do nível local ou municipal (NUTS II, ou TL2 na nomenclatura da OCDE).

<sup>16</sup> Méndez (2002) procede a uma sistematização aprofundada destas diversas abordagens.

<sup>17</sup> A actual literatura no domínio da Ciência e da Política Regionais o lêvil em designações que em geral valorizam o Conhecimento, a Criatividade e a inovação enquanto activos intangíveis vinculados aos territórios. É o caso das “Regiões do Conhecimento” desfilhadas a “promover o crescimento activo dos intervenientes locais na elaboração de estratégias de conhecimento regionais” (Comissão Europeia, 2007:159).

suas unidades funcionais (sobretudo, as multinacionais) conservando no "centro" aquelas que requerem competências em I&D, gestão, finanças e marketing e deslocando para a "periferia" as unidades de produção numa evidente fragmentação espacial das fileiras produtivas (Amin e Thrift, 1992; Tödtling, 1994).

Esta lógica espacial de disjunção funcional assentará no facto de os principais centros urbanos (o "centro") se afigurarem como "potes" de capital humano e criatividade (determinantes para a busca de novas soluções tecnológicas, organizacionais, financeiras e de comunicação com o cliente) e centros de consumo, cuja elevada dimensão permitirá testar o novo produto num curto espaço de tempo (seja pela elevada densidade populacional que facilita o contacto com a potencial clientela; seja pela facilidade em contratar agências especializadas em estudos de mercado). Em conjunto, tais atributos ajudam a reforçar a capacidade inovadora das empresas e responderem prontamente às recentes tendências do mercado onde se inserem.

A gestão estratégica das empresas inovadoras, no plano da referida dialéctica empresa – território (ou "meio inovador", conceito a abordar adiante), sumariamente consistirá em otimizar a localização das diversas unidades funcionais consoante os requisitos em termos de recursos associados a cada uma delas e as respectivas dotações existentes em cada região. Paralelamente, deverão estabelecer parcerias estratégicas com pequenas e médias empresas (PME) locais cujo *know-how* poderá potenciar inovações de processo (de carácter incremental), para além de proporcionarem uma redução de custos operacionais – nomeadamente na área de aprovisionamento (pelo sistema de *Just-in-Time*) recorrendo ao *outsourcing* de secções/actividades consideradas não centrais no seu negócio principal. Poderão, assim, alcançar ganhos de eficiência em face desta desintegração vertical: ao mesmo tempo que passam a dispor de mais recursos financeiros próprios para o fomento de actividades de suporte à inovação. E, em suma, uma dupla lógica de proximidade que está implícita nestas vantagens económicas externas às empresas: *i) do mercado consumidor e dos parceiros estratégicos* (centros de I&D e serviços avançados às empresas – incluindo consultoria financeira e de propriedade intelectual), a favorecer a redução dos custos de transacção e a inovação de produto; *ii) dos fornecedores e concorrentes* (inovação de processo). Pelo que esta visão não se coaduna com a ideia de exploração das economias internas de

escala e de gama que nortearam o "paradigma Fordista" de competitividade empresarial predominante até meados dos anos 80 na generalidade das fileiras industriais (siderurgia, petroquímica, farmacêutica, automóvel, etc.), por conseguinte sujeitas a uma integração vertical e produção em massa (Piore e Sabel, 1984).

Na origem destas economias de proximidade, que a literatura da Ciência Regional tem actualmente como relevante para as micro e pequenas empresas potencialmente inovadoras na medida em que estão fortemente ancoradas ao local de vivência sociocultural dos respectivos empresários (Granovetter, 1992), estará uma complexa teia de activos intangíveis, intrínsecos à região, não transferíveis ou dificilmente imitáveis por outras regiões.

Resumindo, os principais contributos da Escola Territorialista são:

- A *tradição industrial local*, sinónimo de que a região será um pote de conhecimento tácito, fértil em mão de obra especializada, reduzindo custos na contratação e formação profissional às empresas interessadas;
- A *receptividade à inovação por parte do tecido empresarial da região*, de importância estratégica perante a necessidade de diferenciação de produto e especialização em nichos de mercado;
- O *clima de tolerância da comunidade local face ao eventual insucesso empresarial* de um seu membro, aliado ao *sentimento de pertença individual a essa mesma comunidade*, resultantes de uma identidade cultural construída a partir da comunhão histórica de um código de conduta, tradições e laços familiares e de camaradagem entre os seus membros, que asseguram uma "cidadania virtuosa" (Putman, 1993) traduzida em reforço do capital social;

- O nível de *capital social* de uma comunidade local necessário à partilha de informação estratégica para a inovação incremental dentro da região, servindo como canal a elevada mobilidade dos indivíduos detentores de "Saber-Fazer" entre empresas nela localizadas, genuinamente motivados para a criação do seu próprio negócio depois de reunirem a adequada experiência, acivando o empreendedorismo local;

- A existência de *espessura institucional* (Amin e Thrift, 1994), *i.e.* uma massa crítica de instituições (organizadas em torno de um sistema regional de inovação) a par de um quadro normativo-legal e de valores socioculturais (partilhado pelos agentes públicos e privados) eficiente na regulação das transacções (Storper e Scott,

1995)<sup>16</sup> a ponto de inculir a confiança vital entre os agentes para a cooperação em redes sociais de empreendedorismo local;

- A *capacidade endógena de governança* aliada à existência de um certo *sentimento local de autonomia política* capaz de proporcionar um "Pacto Territorial" (Vázquez-Barquero, 2000);

- A presença de *amenidades turísticas e residenciais* na região<sup>17</sup>.

Esta amalgama de atributos, de composição e qualidade variáveis consoante os territórios, a par da presença das infra-estruturas de suporte à actividade produtiva - acessibilidades, interactividade e serviços intensivos em conhecimento<sup>18</sup> - configuram uma "atmosfera industrial" (Amin e Thrift, 1992) potencialmente geradora de vantagens competitivas gratuitas para as empresas que nela se embrenhem. Ao mesmo tempo, possibilitam o reforço da espessura institucional da própria região - em termos de adaptabilidade das suas instituições económicas, sociais e culturais a especialização flexível imposta aos sistemas produtivos locais - na medida em que a atracção de empresas inovadoras fomenta a aprendizagem institucional e individual no território, a ponto de gerar retenção e reprodução de conhecimento inovador (codificado e tácito) no próprio território de acolhimento.

Portanto, para além de induzir um maior grau de atractividade em termos de investimento inovador e criação (líquida) de emprego - nomeadamente por parte de empreendedores naturais da região que estejam emigrados noutros territórios -, tal valorização dos recursos específicos da região, contribuirá para reforçar a sua competitividade na economia global e favorecerá a concepção descentralizada de uma política industrial coerente com a política de educação e de ciência e tecnologia, em ordem a

orientar eficazmente os recursos e as competências regionais para o paradigma da Economia do Conhecimento.

Pode-se, em última análise, concluir que a *inovação é um produto do território* graças às externalidades espaciais positivas na forma de economias de organização específicas à indústria (através da desintegração vertical) e às economias de aglomeração (na forma de economias de proximidade), quando este se encontra imbuído daquela "atmosfera", a qual se vai renovando por via da permanente aprendizagem colectiva local, conferindo-lhe a natureza de *meio inovador* (Aydalot, 1986; Maillat, 1997).

Mas se existem regiões insuficientemente dotadas dos atributos/activos cruciais para gerar inovação, então, numa interpretação *a contrario* do que é postulado pela teoria subjacente ao paradigma da Economia do Conhecimento, permite-se questionar quais serão as ameaças e as oportunidades que se oferecerão a estas. Neste sentido, na secção seguinte será contemplada a sua sistematização, tendo como objecto empírico os diversos territórios espalhados pelo globo (TL2, segundo a nomenclatura da OCDE) e a concepção dualista do desenvolvimento regional.

### 2.3 O RISCO DE POLARIZAÇÃO TERRITORIAL E SOCIAL INTRINSECO NAS REDES DE CONHECIMENTO

Na literatura sobre Geografia Económica e Ciência Regional, desde os *Distritos Industriais*, de Alfred Marshall (1890), até à actualidade, tem sido tema recorrente de discussão académica a lógica de organização espacial das actividades económicas e a sua relação com o Desenvolvimento Regional, com vários autores contemporâneos (da *Nova Geografia Económica* de Paul Krugman (1991) à Escola Territorialista) a debatarem-se sobre a questão de os territórios revelarem uma capacidade diferenciada em termos de atractividade das empresas, em muitos casos sugerindo a existência de economias externas resultantes da aglomeração espacial das empresas, a par de economias de escala e de gama (internas à empresa), como causa de um inevitável modelo *dualista* (ou dicotómico) de Desenvolvimento - aliás, celebrizado nas Teorias dos "Pólos de Crescimento" (Perroux, 1969), da "Causalidade

<sup>16</sup> Os autores delimitam as transacções como "a transmissão e permuta de informação, bens, pessoas e talento" (obra citada, p.306). Destacam que quanto maior é a complexidade substantiva, a regularidade a incerteza o a dificuldade em serem codificadas, maior é a sensibilidade relativamente à distância geográfica (podendo ser inviabilizadas, nestas condições, a distâncias demasiado grandes).

<sup>17</sup> A este respeito Figueredo (2002:487) aplica uma "matrizidade sustentada" no contexto de estratégias de Marketing Territorial orientadas para a oferta cultural e de lazer, com vista a um crescimento sustentável do turismo cultural e de negócios.

<sup>18</sup> Uma extensa lista destes serviços poderá ser consultada em OCDE (2003:45).

Cumulativa" (Myrdal, 1957 e Hirschman, 1958) ou do "Centro-Periferia" (Friedmann, 1972)<sup>15</sup>.

A emergência de um novo paradigma de competitividade, imposto pela liberalização do comércio internacional e alicerçado na Economia do Conhecimento, nos termos expostos na secção anterior, não veio contrariar esta falha de mercado, porquanto a elevada mobilidade do capital financeiro e do capital humano (fruto da globalização), associada às economias de aglomeração (fruto intrínsecas aos centros do Conhecimento – ora de proximidade (na visão territorialista), ora de urbanização/localização (Henderson, 1988 e Krugman, 1991) – vem dar continuidade à lógica de uma hierarquia territorial de desenvolvimento regional, ainda que com uma natureza menos dicotómica.

Segundo a classificação estabelecida pela OCDE (2005a), temos então: *a) cidades e regiões centrais*: as "cidades globais" (Sassen, 1996); as regiões metropolitanas (como o Silicon Valley ou a região de Öresund<sup>20</sup>) e a maioria das capitais europeias; *b) regiões intermédias*: a larga maioria das cidades de média dimensão, funcionalmente organizadas em sistemas policêntricos coerentes em termos de complementaridades entre cidades e interdependências com as regiões rurais próximas; *c) regiões periféricas*: a maioria das regiões rurais, situadas fora da 'hinterland' das grandes cidades e dos sistemas policêntricos; *d) regiões "ultra-periféricas"*, situadas a um nível extremo de atraso relativamente ao contexto regional da OCDE.

Importa reter a noção de que o Conhecimento é, do ponto de vista do seu usufruto, um "bem público"<sup>21</sup> quase puro pois, não

obstante estar disponível em redes de distribuição (difusão) sob a forma de acesso massificado à escala global através das tecnologias de comunicação e da informação (TIC), sem rivalidade e (quase) sem congestionamento para a comunidade académica e demais utilizadores, os receptores terão de reunir as adequadas competências e aptidões para o descodificar. Não basta aceder à informação; é necessário saber interpretá-la de modo a utilizá-la com vista a gerar a inovação e criar mais emprego (ou, mesmo, conservá-lo).

Todavia, a relação entre o tipo de inovação e o comportamento do emprego não é unívoca e linear. Segundo Egerberg (2005:590), "o tipo de inovação é importante. A evidência demonstra que é essencial distinguir entre inovação de produto (novidade ou imitação) que tem geralmente um impacto positivo no emprego, e a inovação de processo (adaptação e uso de novas tecnologias) normalmente com efeitos negativos (designadamente, desemprego do trabalhador por adaptação às novas tecnologias e "polarização salarial", sendo melhor remuneradas as profissões associadas às indústrias de alta tecnologia e serviços intensivos do conhecimento (OCDE, 2007 e 2009)].

Ora, cruzando esta "evidência" com a constatação da divisão espacial da inovação gerada nas empresas (Tödling, 1994) - exposta na secção 2.2 -, por raciocínio puramente lógico chega-se ao seguinte corolário: as regiões periféricas (e, sobretudo, as ultra-periféricas) estarão mais expostas ao risco de desemprego estrutural e a níveis de rendimento *per capita* mais baixos. Por conseguinte, as forças do mercado tenderão a induzir efeitos (líquidos) de centringação dos recursos com maior potencial de criação de valor e emprego na "Nova Economia"; não compensados por externalidades espaciais do Conhecimento dada a evidente dificuldade dessas regiões (geralmente situadas longe dos principais centros geradores do conhecimento, cidades globais e regiões centrais) em reunir massa crítica de actores aptos à sua descodificação e utilização - por manifesta falta de aptidão desses

<sup>15</sup> Estas teorias são analisadas de forma comparada em Santos (2002).

<sup>20</sup> Öresund (2004) analisa a região de Öresund (compartilhando parte dos territórios da Suécia e da Dinamarca) enquanto exemplum bem sucedida graças à estreita cooperação entre universidades, empresas líderes de tecnologia e responsáveis políticos, permitindo alcançar a excelência em termos de investigação fundamental aplicada em sectores de forte intensidade tecnológica - incluindo a indústria farmacêutica, bio-médica e TIC - e sustentar uma indústria alimentar que a todo o tempo procura novos processos e produtos "amigos do ambiente".

<sup>21</sup> Registo-se que um *ben público* tem as características de produção e prestação públicas, significando simplesmente que a sua obtenção reclama o esforço colectivo sem que exista rivalidade ou exclusão na respectiva fruição; ao ponto de proporcionar um benefício económico gratuito à comunidade local ou exta local (identificado na literatura por externalidade espacial positiva, ou *knowledge spillover*, na literatura anglo-saxónica sobre inovação). Com a globalização das redes de transferência do conhecimento é

terceira que este *spillover* poderá ter como palco comunidades académicas e sistemas produtivos locais, significativamente dispersos pelo globo. Deste modo, a área afectada não dependerá mais da distância física do que do seu grau de excelência científica, tecnológica e artística.

territórios para autonomamente, pelo menos, proporcionararem uma "atmosfera industrial".

Deste modo, as regiões carenciadas de tal atmosfera sujeitam-se a estar afastadas das redes globais do conhecimento e da inovação, inibindo-se a sua capacidade endógena de formação de capital humano. Toma-se, assim, praticamente irremediável a sua especialização produtiva em sectores industriais de reduzido valor acrescentado, recorrendo intensivamente a mão-de-obra habilitada para o exercício de actividades rotineiras, desengajada dos requisitos colocados pela Economia do Conhecimento; como tal usufruindo de reduzida remuneração real o que impede as respectivas economias regionais de enveredarem por trajectórias de crescimento sustentado na base da dimensão dos seus mercados internos. A tal ponto que os governos nacionais da OCDE, durante quase 40 anos (até meados dos anos 80), se deixaram influenciar por uma filosofia *neokeynesiana* traduzida pela Teoria da Base de Exportação e orientada para o colmatar das "falhas de mercado" (Polèse, 1998; Maillat, 1997) apostando no sector exportador como dinamizador do produto interno e do emprego a nível regional (veja-se o caso da Auto-Europa, em Portugal).

Ora, com a globalização e a reorganização industrial, o grau de exposição dessas regiões ao "síndroma da filial" (Maillat, 1997)<sup>22</sup> eleva-se de sobremaneira: as políticas sectoriais definidas centralmente segundo uma concepção "de cima para baixo" do desenvolvimento regional, (Barbosa de Melo, 2002), deixa a economia e as populações locais reféns das opções estratégicas das empresas multinacionais, particularmente em termos de deslocação das unidades de produção. A evidente pressão no mercado de trabalho, decorrente da inovação tecnológica (em termos de automatização de processos produtivos que induz a substituição de Trabalho por Capital) e da perda de competitividade internacional de indústrias associadas ao paradigma Fordista, vem acentuar uma polarização de dupla face:

a) *social*, sobretudo nas grandes cidades onde se agudiza o leque salarial dada a concentração metropolitana das actividades

<sup>22</sup> As "filiais", atraídas pela vantagem fiscal, podem queimar a sua "solidariedade" com o governo (nacional ou local) por meio da deslocação assintótica que cessa o período de isenção fiscal deixando um problema económico e social sério por resolver nas mãos do governo e das autoridades, não apenas as receitas fiscais que ficaram por arrecadar, com também um aumento significativo de encargos sociais para o Estado.

ligadas à Economia do Conhecimento – as melhor remuneradas, a ponto de proporcionararem um elevado índice de qualidade de vida aos respectivos trabalhadores (incluindo o acesso às zonas residenciais mais exclusivas) –, ao mesmo tempo que pela sua elevada densidade de comércio e serviços de consumo massificado acolhem um número significativo de trabalhadores com fraco poder de compra, empurrados pela "mão invisível" do mercado para bairros periféricos menos atractivos em termos de qualidade de vida:

b) *territorial*, ao cavar o fosso (por ex., em termos de contributo regional da produtividade do trabalho para o PIB da OCDE) entre regiões que inovam e regiões que se "afundam" na hierarquia da inovação.<sup>23</sup>

### 3. AS COOPERATIVAS COMO AGENTES DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Thierry Jeantet, em 2002, referindo-se à "urgência do reconhecimento das noções de 'serviço público' e de 'interesse colectivo' enquanto imperativo da coesão económica e social", menciona a necessidade de "*reinventar o social*", contrariando a lógica da mercantilização, essencialmente, destinada a remunerar capitais que, segundo o autor, se veio a impor ao longo da presente década. Em nosso entender, podem reforçar a tese deste autor, os seguintes factos empíricos:

i) *A crise do sub-prime* nos EUA e as falências de empresas de referência na banca e indústria Fordista, a par dos despedimentos em massa à escala global, arrastando para o limiar da pobreza não apenas largos milhares de trabalhadores desempregados mas também parte significativa da população activa empregada (altamente endividada);

ii) A ausência de compromisso firme dos EUA e das novas potências mundiais (Brasil, Rússia, Índia e China) na redução de emissões atmosféricas de CFC (clorofluorcarbonetos), a fim de

<sup>23</sup> Por exemplo, na Península Ibérica, para o decénio 1995-2005 Lisboa (MUTS II) reforçou o seu contributo em 0,71%, em contraponto com o Alentejo (0,93%), a Galiza conseguiu 1,07% contra 0,93% das Balcãs - OCDE (2009:132)

prevenir o "efeito de estufa" – prova da falha das actuais instituições internacionais em garantir um comércio internacional justo;

iii) A elevada precariedade imposta aos jovens licenciados no mercado de trabalho (que, entretanto, vai fechando portas aos trabalhadores não qualificados).

Ou seja, as sociedades, os governos nacionais e as instituições internacionais enfrentam actualmente uma complexa mistura de desafios – a globalização, a evolução demográfica, as alterações climáticas e a dependência face às energias fósseis importadas (Comissão Europeia, 2008), que obriga a rever de forma substantiva os "clássicos" instrumentos de promoção do desenvolvimento territorialmente harmonioso aplicados durante "Os 30 Gloriosos Anos", incluindo estes (OCDE, 2001:23-24):

"Atribuição massiva de subsídios para a construção de infra-estruturas e estabelecimento de serviços públicos, de que resultaram distorções de mercado e uma cultura de dependência; criação de polos de desenvolvimento economicamente insustentáveis face à sua desarticulação com os recursos específicos da área/região de acolhimento, com a agravante de implicarem benefícios fiscais sem retorno em termos de desenvolvimento sustentado subsequente e, bem assim, com prejuízo para as finanças locais; criação de "polos tecnológicos" desligados da periferia, sem exercerem os desejáveis efeitos de arrasto teoricamente associadas ao investimento; mobilização de fundos públicos, oriundos dos orçamentos dos governos nacionais, para manter a sobrevivência de sectores industriais em declínio - nomeadamente grandes complexos agro-industriais, herança da política industrial dos anos 70 e 80 -, tentando assegurar os postos de trabalho, de forma infutífera na maioria dos casos."<sup>21</sup>

Face a esta conjuntura impõe-se que supletivamente a sociedade civil exerça um papel activo nessa reinvenção de que dá conta Jeanlet (2002). Apelando ao seu espírito de iniciativa e de participação voluntária, organizadas em "redes sociais de cooperação" (Méndez, 2002) dinamizadas por instituições públicas e privadas (designadamente, as cooperativas), as comunidades locais poderão avançar com soluções inovadoras sem estarem confinadas às directrizes de política social, cuja "lógica funcionalista", burocrática e centralista, poderá comprometer a

viabilidade económico-financeira de projectos de inovação social urgentes para atender às populações económica e socialmente em risco (Vázquez-Barquero, 2000; Barbosa de Melo, 2002; Figueiredo, 2002; Santos, 2002).

As cooperativas, enquanto promotoras do empreendedorismo social, poderão servir de instrumento de devolução do poder local (Tesouro Britânico, 2006), recuperando a auto-estima dessas populações constituídas maioritariamente por trabalhadores da "velha" economia Fordista ao mesmo tempo que servirão de alavanca para a sua integração em redes de microempresas, contribuindo assim para dotar os territórios carenciados de recursos estratégicos para a inclusão social e a competitividade empresarial. Poderão ser o instrumento capaz de reorganizar em rede os actores pivoteados para estimular a "cidadania virtuosa" e, em última análise, combater a "inercia social" (Fagerberg, 2005) predominante nas regiões deprimidas, caracterizadas por uma tal entropia a ponto de se revelarem impotentes para desenvolver formas apropriadas de acção colectiva, bem como, instituições regionais aptas a dar resposta aos desafios da economia global (Storper e Scott, 1995).

### 3.1 O EMPREENDEDORISMO SOCIAL

O empreendedorismo social é hoje uma via promissora para relançar o desenvolvimento sustentável (OCDE, 2008a), especialmente num contexto socioeconómico em que frequentemente se fala em crise do Estado e das instituições, designadamente em termos de normas e valores que regulam e facilitam as transacções. Em grande parte, tal se deve à relevância que a Economia Social tem vindo a assumir nas sociedades contemporâneas, como resultado, por um lado, do envelhecimento da população e, por outro, devido às dificuldades organizativas que afectam os governos nacionais em termos do actual modelo social europeu (OCDE, 2001; Rodrigues, 2006). Neste contexto, o empreendedorismo passa a assumir um âmbito mais lato face à interpretação estritamente mercantil de Schumpeter (1934), puramente centrada no empresário heróico e inovador e na criação de empresas orientadas estritamente pela maximização de lucro.

No entanto, segundo Mair e Marti (2004) pode ser, igualmente, empreendedor o cidadão que, orientado por forte

<sup>21</sup> O itálico não consta do documento citado.

convicção pessoal e uma consciência social genuína, conhecedor das pessoas e respectivas dificuldades a nível local, decide avançar com a implementação de um projecto economicamente sustentável e socialmente inovador: seja, por exemplo, um centro de dia para apoio às pessoas da terceira idade da sua freguesia rural, introduzindo actividades de animação e de valorização das competências cognitivas individuais desse público-alvo. Para estes autores, a concepção do empreendedorismo social pode ser entendida segundo duas correntes distintas: uma que o encara como uma utilização inovadora dos recursos para explorar oportunidades de preenchimento de necessidades sociais de uma forma sustentável; outra que o distingue do empreendedorismo tradicional pela natureza das oportunidades que se pretendem explorar. Ambas as perspectivas concordam na criação de uma nova actividade como elemento distintivo do empreendedorismo.

Segundo Mort *et al.* (2003), o empreendedorismo social é um conceito multidimensional envolvendo: *i/* Um comportamento empreendedor virtuoso para obter uma missão social; *ii/* Uma unidade de propósitos; *iii/* Uma acção coerente face à complexidade moral; *iv/* A capacidade de reconhecer oportunidades de criação de valor social; *v/* Como características chave da tomada de decisão a inovação, a proactividade e aceitação do risco. Acrescentando, também, que uma "nova actividade", para se enquadrar como empreendedorismo social, deverá assumir um conjunto de dimensões das quais destacamos: *a/* Reconhecimento de oportunidades sociais, isto é, oportunidades de criar novas actividades que, de forma sustentada, forneçam um *valor social superior*; *b/* Uma intensa actividade de inovação, de proactividade e de tolerância ao insucesso e ao risco da parte dos promotores.

Fazendo uma breve pesquisa à concepção assumida por alguns agentes do empreendedorismo social, vejamos algumas considerações. Citado por Jeantet (2002), Jerr Boschee (fundador e director executivo do Instituto para Empreendedores Sociais, organização sediada nos EUA), comparando com os gestores de organizações sem fins lucrativos afirma:

"Os empreendedores sociais estão igualmente preocupados com *ambos os* *limitares críticos*, o que significa que eles devem

analisar simultaneamente o impacto social e a viabilidade financeira de cada produto ou serviço"<sup>26</sup>.

Da Ashoka, organização internacional há muitos anos vocacionada para esta temática, constata-se que:

"O empreendedor social da Ashoka é uma *pessoa visionária, criativa, prática e pragmática; que sabe como ultrapassar obstáculos para criar mudanças sociais significativas e sistêmicas. Possui uma proposta verdadeiramente inovadora, já com resultados de impacto social positivo na região onde actua, e demonstra estratégias concretas para disseminação dessa ideia nacional e/ou internacionalmente.*"<sup>27</sup>

Em síntese, o empreendedor social reúne atributos típicos do empreendedor tradicional - como criatividade e determinação -, aos quais se acrescenta a necessária visão de sustentabilidade de um empreendimento tendo como parâmetros de actuação a eficiência e eficácia, com uma genuína motivação pessoal no sentido de mobilizar pessoas que se encontram abaixo do limiar de pobreza e/ou em situação de exclusão no mercado de trabalho, retirando-as da condição de dependência da caridade pública ou das ONG<sup>28</sup> e conferindo-lhes uma voz activa na construção de uma autêntica Economia Social.

### 3.2 A MISSÃO DAS COOPERATIVAS

Genericamente, a missão das cooperativas assenta na intenção voluntária de cooperação demonstrada por vários elementos da Sociedade Civil partilhando interesses legitimados nas aspirações das populações, na sua dignidade, na sustentabilidade e satisfação das suas necessidades económicas, sociais e culturais comuns. A *Declaração sobre a Identidade Cooperativa*, divulgada pelo INSCOOP<sup>29</sup> sustenta que as cooperativas norteiam a sua actuação baseadas em princípios de ajuda e responsabilidade próprias, democracia, igualdade, equidade e solidariedade.

<sup>26</sup> Tradução de texto accedido em Maio de 2009.  
<http://www.socialent.org/beta/pdfs/StrategicVisionKeying.pdf>

<sup>27</sup> Texto adaptado do seguinte endereço (Maio de 2009)  
<http://www.ashoka.org.br/main.php?var1=tit&var2=srb>

<sup>28</sup> Organizações Não Governamentais

<sup>29</sup> Abreviatura de Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo

<sup>27</sup> Por "valor social" entende-se o conceito definido por Sen e Nampeter em 1909, citado por Jeantet (2002), segundo o qual compete à sociedade definir o valor dos bens e serviços enquanto "expressão da utilidade marginal social".

A actual crise económica global contribui decisivamente para tornar o desemprego numa autêntica chaga social que se alastra na União Europeia. Em Portugal, preocupante cenário tem expressão no número de desempregados que já ascende a 500 mil indivíduos activos, elevando a 8,9% a taxa de desemprego registada no final do primeiro trimestre do ano de 2009 (+1,3 pontos percentuais face ao período homólogo de 2008). Estes dados publicados pelo Instituto Nacional de Estatística, no mês de Maio, denunciavam dois aspectos particularmente preocupantes: *i/* o ritmo de crescimento muito precipitado (+ 17% de desempregados apenas no espaço de um ano); *ii/* o nível historicamente elevado: a mais elevada dos últimos 23 anos.

A análise normativa proporcionada pelo conceito de empreendedorismo social entrecruzada com a análise positiva subjacente à Economia do Conhecimento, sugere-nos a apoloia de uma concepção pro-activa em matéria de acção colectiva para o desenvolvimento sustentado, cabendo às cooperativas um papel relevante enquanto veículos de transferência de conhecimento propagador do empreendedorismo. As cooperativas podem, assim, ser consideradas agentes socialmente empreendedores na medida em que estão ancoradas a comunidades locais, mais expostas aos riscos de pobreza e exclusão social que são acentuados pela ineficácia (ou mesmo inexistência) de instituições efectivas de regulação da economia globalizada.

A conjuntura actual, não sendo propícia ao clima de confiança dos agentes económicos, revela todavia oportunidades de inclusão social e rendibilidade económica desde que sejam estabelecidas parcerias estratégicas entre os actores sociais. Nesta espécie de contrato social para o crescimento e o emprego as cooperativas poderão actuar como válvula de escape promovendo a reafecção da força de trabalho dispensada a uma actividade meritória, cimentando a solidariedade social e a satisfação de uma necessidade colectiva latente, traduzindo-se na criação de valor social e económico.

Serão, assim, actores de inovação e empreendedorismo social através da orientação do *stock* de conhecimento tácito de muitos destes cidadãos para o mercado, organizados em rede comandada por uma instituição inbuída de princípios propiciadores de *capital social* (cf. secção 2.2), a ponto de beneficiarem de sinergias de conhecimento graças ao cruzar de saberes e experiências – uma concretização da aprendizagem colectiva

interactiva (cf. secção 2.1) – despertando para uma vida empresarial, num “virar de página” nas suas vidas, escudados numa organização económica socialmente solidária. A vantagem económica principal desta rede estará na possibilidade de enfrentarem um risco partilhado com os restantes cooperantes; sobretudo quando estes se encontram parceiros estratégicos que cubram verticalmente a respectiva fileira produtiva<sup>30</sup>.

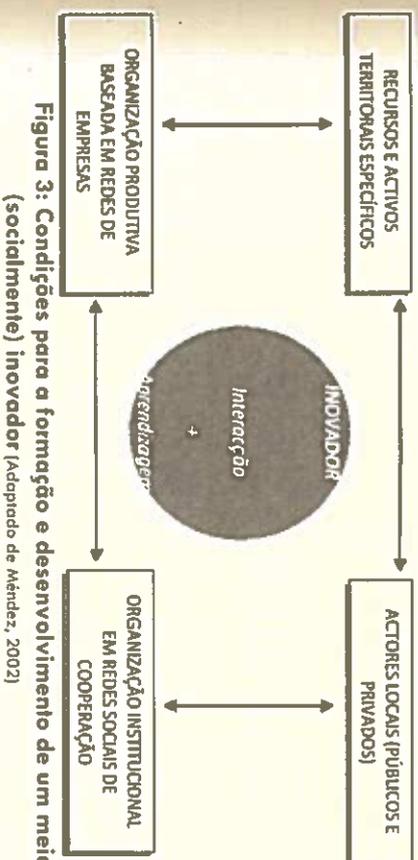


Figura 3: Condições para a formação e desenvolvimento de um meio (socialmente) inovador (Adaptado de Méndez, 2002)

Face a esta reabilitação para o exercício de uma actividade profissional próspera que tais cooperativas poderão proporcionar, pensa-se que elas constituirão um instrumento eficaz da Sociedade Civil em prol de um modelo sustentável de Desenvolvimento Regional, matizado por uma consciência moral e social e não apenas por uma visão imediatista de um modelo de estímo crescimento económico insensível aos problemas dramáticos que o desemprego de longa duração acarreta. Como afirma Simões Lopes (2002:17):

“O conceito de desenvolvimento envolve dimensões que transcendem a económica: a liberdade, a justiça, o equilíbrio, a harmonia são-lhe inerentes; de tal modo que não pode considerar-se desenvolvida a sociedade, por mais rica em termos médios e materiais, onde a opressão e as desigualdades se instalaram, onde

<sup>30</sup> Em matéria de aprendizagem, em termos de experiência concreta, veja-se o caso de sucesso representado pela *Abravador*, *Cooperación Cooperativa*, sediada no País Basco, região muito debilitada económica e socialmente após a Guerra Civil cuja estabilização se dá com a instalação de uma escola de formação profissional em *Abravador* (1948) a qual constituiu um novo pliconeio na prospectividade dessa organização cooperativa.

o bem-estar de alguns acontece à custa da pobreza de outros. Até onde a sensibilização existe para que a globalização respeite os objectivos do desenvolvimento?<sup>231</sup>

Em suma, as cooperativas socialmente empreendedoras serão fundamentais para contrariar o desemprego estrutural (de longa duração) que afecta as economias locais, particularmente em regiões deprimidas, contribuindo para valorizar – ou, pelo menos, proteger – o próprio território, nos termos expostos na secção 2.2 mas com a mais-valia de um meio *socialmente* inovador (esquemáticamente organizado nos termos da Figura 3).

#### 4. CONCLUSÃO

Face às ameaças económicas e sociais que pairam sobre as regiões menos prosperas (a fuga de capital humano, a deslocalização industrial, o desemprego de longa duração, o alastramento da pobreza e da exclusão social), fruto não apenas da lógica mercantilista subjacente à globalização reinante (Jeanriet, 2002; Simões Lopes, 2002) mas também dos condicionalismos impostos pelo paradigma da Economia do Conhecimento (demonstrados nos pontos 1 e 2), é legítimo concluir que a capacidade de resistência das suas populações dependerá em muito da sua afinidade com os territórios onde habitam. Estes não serão apenas mero suporte físico de recursos tangíveis (Ribeiro e Santos, 2005), mas também espaços com identidade própria (Lopes, 2001), habitados por comunidades que em termos económicos deverão buscar soluções empreendedoras ao nível, por exemplo, da oferta de bens não transaccionáveis, como sejam o seu património histórico, arquitectónico, cultural e natural (*i.e.*, as amenidades culturais e naturais), visando a “inimitabilidade sustentada” (Figueiredo, 2002), em estreita articulação com as actividades primárias, particularmente no caso das regiões rurais (Barbosa de Melo, 2002).

O empreendedorismo social enquanto sentimento genuíno das populações para chamarem a si a busca de soluções realistas para os problemas socioeconómicos que as atingem, reforçado pela fertilização do conhecimento tácito local com conhecimento tácito e codificado de origem externa - sendo esta, por sua vez,

favorecida pela partilha de um ambiente cooperativo -, será o instrumento basilar da Economia Social e de afirmação daquela afinidade.

Podemos concluir, com este trabalho, que não se pode ignorar a importância da dimensão social e institucional nas redes de transferência do conhecimento, e bem assim, no processo de geração da inovação e do empreendedorismo, realidade ontlida na literatura sobre Economia do Conhecimento e da Inovação.

Deste modo, este trabalho permitiu contribuir para um melhor conhecimento a dois níveis: primeiro, equacionando o papel das cooperativas no empreendedorismo social e, segundo, enquadrando estas no processos de desenvolvimento regional e nas dinâmicas territoriais de inovação. Tal facto constitui um contributo particular, em termos fundamentalmente teóricos, de que as cooperativas (enquanto agentes privilegiados da Economia Social) terão um papel essencial na valorização mercantil dos territórios sob risco de exclusão das redes de transferência de conhecimento de alto teor tecnológico, na medida em que aquelas promovam a reinserção profissional de trabalhadores locais tornados redundantes no mercado de trabalho pela inovação tecnológica e pela deslocalização industrial por parte das empresas multinacionais; designadamente, actuando como agências de contratação de serviços especializados consoante as competências e qualificações desses mesmos trabalhadores.

Além disso, ainda que limitada a uma revisão da literatura, desta investigação resulta uma implicação fundamental em termos de orientação estratégica para política regional, particularmente em regiões deprimidas: a concepção de estratégias regionais e locais de reanimação económica deverá atender às especificidades da cultura local confiando um papel de participação activa aos grupos organizados de cidadãos e tirando partido da criatividade, do espírito de cooperação e democracia em forma de descentralização política, de modo a apurar os ingredientes que permitem fomentar a atmosfera industrial propícia ao desenvolvimento regional sustentado.

Como limitações deste trabalho, apontamos o carácter fundamentalmente teórico do estudo, traduzindo-se numa revisão de literatura, o que sugere a necessidade do desenvolvimento de outros trabalhos de investigação, de nível mais empírico, com recurso ao estudo de casos específicos ou outro tipo de

metodologia a definir, para identificar as dinâmicas de pormenor deste processo.

Assim, como pistas para investigação futura, fica o desafio de serem desenvolvidas medidas que permitam avaliar de forma robusta a importância económica do meio inovador enquanto recurso territorial intangível, assim como analisar o desempenho das cooperativas portuguesas implantadas em regiões rurais na qualidade de agentes de empreendedorismo social.

## REFERÊNCIAS

Anin, Ash e Thrift, Nigel (1992). Neo-Marshallian nodes in global networks. *International Journal of Urban and Regional Research*, 16, 571-587.

Anin, Ash e Thrift, Nigel (1994). Living in the global. Em: Anin, Ash & Nigel Thrift (orgs.), *Globalization, institutions and regional development in Europe*. Oxford University Press, 2-17.

Barbosa de Melo, João Paulo (2002). A proibição e as políticas de desenvolvimento local. Em Costa, José Silva (coordenador), *Competição de Economia Regional*, 515-533. Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, Coimbra.

Aydalot, P. (1986). *Milieux innovateurs en Europe*. Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI), Paris.

Cadima Ribeiro, J. e Freitas Santos, J. (2005). *No trilho de uma nova política regional*. NIPE / W/P - 15. Universidade do Minho.

Caragni, R. (1991). Innovation networks: spatial perspectives. London, Pinter.

Comissão Europeia (1995). *Green Paper on Innovation*.

Comissão Europeia (2003). *Third European Report on Science & Technology Indicators, 2003. Towards a Knowledge-Based Economy*.

Comissão Europeia (2007). *Melhorar a transiência de conhecimentos entre as instituições de investigação e as empresas em toda a Europa: para uma inovação aberta - Implementação da Agenda de Lisboa*. Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões. COM 152 Final.

Comissão Europeia (2008). *Regions 2020: An assessment of future changes for EU regions*. COM 2868 final.

Cooke, Philip (2004). Regional knowledge capabilities, embeddedness of firms and industry organization: bioscience megacentres and economic geography. *European Planning Studies*, vol. 12, 525-541.

Cooke, Philip e Leydesdorff, Loet. (2006). Regional development in the knowledge-based economy: The construction of advantage. *Journal of Technology Transfer*, vol. 31, 5-15.

Corran, Robin e De Paal, Gort van (2000). *Innovation policy in a Knowledge-Based Economy: A merit study commissioned by the European Commission*. Enterprise Directorate General of the Commission of the European Communities, Luxembourg.

Domar, Eusey O. (1946). Capital Expansion, Rate of Growth and Employment. *Econometrica*, n.º 14, abril.

Dosi, Giovanni (1988). Sources, procedures and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature*, vol. 26, 1120-1171.

Dosi, G.; Freeman, C.; Nelson, R.; Silverberg, G. e Soete, L. (orgs.). *Technical Change and Economic Theory*. Pinter Publishers, Londres.

Etzkowitz, Henry e Leydesdorff, Loet (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and Mode 2 to a Triple Helix of university-industry-government relations. *Research Policy*, Vol. 29, Issue 2, February, 109-123.

Fagerberg, Jan (2005). Innovation: A Guide to the Literature. Em: Fagerberg, Jan, Mowery, D.; Nelson, R. (orgs.). *The Oxford Handbook of Innovation*, Oxford University Press, ch. 1.

Figueiredo, A. M. (2002). As políticas e o planeamento do desenvolvimento regional. Em: Costa, José Silva (coord.), *Competição de Economia Regional*. APDR, Coimbra, 477-502.

Ferrão, João (1996). Educação, sociedade cognitiva e regiões inteligentes: uma articulação promissora. *Tríplex*, 11, 97-104.

Florida, R. (1995). Toward the learning region. *Futures*, vol. 27, n.º 5, 527-536.

Friedmann, John (1972). A general theory of polarized development. Em: Hansen, N. (ed.), *Growth centres in regional development*. The Free Press, Nova Iorque.

Granovetter, Mark (1992). Economic institutions as social constructions: A framework for analysis. *Acta Sociologica*, vol. 35, n.º 1, 3-11.

Henderson, Vernon (1988). *Urban development. Theory, fact and illusion*. Oxford University Press.

Harrod, Roy (1939). An essay in dynamic theory. *Economic Journal*, vol. 49, 14-33.

Hirschmann, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press.

Jeanet, Thierry (2002). *A Economia Social Europeia: em tudo a Democracia*. Edições Poseidon, Albufeira.

Krugman, Paul (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, vol. 99, n.º 3, 483-499.

Lopes, Paul (2001). *Competitividade, Inovação e Territórios*. Celta Editora, Oeiras.

Lucas, Robert (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, n.º 1, 3-42.

Lundvall, Bengt Åke (1992). *National Innovations Systems: towards a theory of innovation and interactive learning*. Pinter, Londres.

Mallat, Dennis (1997). Milieux innovateurs et Nouvelles Générations de Politiques Régionales. Em: Ferrão, João (coordenador), *Políticas de Inovação e Desenvolvimento Regional e Local*. ICSUN-ISCOTE, 13-30.

Mallat, Dennis (1998). Interactions between urban systems and localized productive systems: an approach to endogenous regional development in terms of innovative milieu. *European Planning Studies*, vol. 6, n.º 2, 117-129.

Mair, Johanna e Marti, Ignasi (2004). *Social Entrepreneurship: What Are We Talking About? A Framework for Future Research*. IESE Business School University of Navarra.

Marshall, Alfred (1890). *Principles of Economics*. Londres.

Méndez, Ficareo (2002). Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes. *EUFE*, vol. 28, n.º 84, 63-83. Santiago de Chile.

Mori, Gillian S., Weerawardana, Jay e Carnegie, Kastonía (2003). Social entrepreneurship: towards conceptualization. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 8, 76-88.

Myrdal, Gunnar (1957). *Economic theory and Underdeveloped Regions*. Duckworth, Nova Iorque.

- OCDE (1995). *The Knowledge-Based Economy*.  
 OCDE (2001). *Territorial Outlook*.  
 OCDE (2002). *Frascati Manual: proposed standard practice for surveys on research and experimental development*.  
 OCDE (2005a). *Building competitive regions: strategies and governance*.  
 OCDE (2005b). *Oslo Manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data 3<sup>rd</sup> edition*.  
 OCDE (2007). *Human Capital: how it gets you where you want to go*.  
 OCDE (2008a). *Sustainable Development: Linking economy, society and environment*.  
 OCDE (2008b). *Territorial reviews: Portugal*.  
 OCDE (2009). *Regions at a glance*.  
 Paroux, François (1969). *L'Économie du X<sup>e</sup> Siècle*. PUF, Paris.  
 Piore, Michael e Sabel, Charles (1984). *The Second Industrial Divide: possibilities for prosperity*. Basic Books.  
 Polèse, Mario (1998). *Compendio de Economia Regional e Urbana*. APDR, Coimbra.  
 Porter, Michael (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York, N.Y., The Free Press.  
 Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (2009). *Human Development Report: Fighting climate change: human solidarity in a divided world*.  
 Putnam, Robert (1993). *The Prosperous Community: Social Capital and Public Life*. *American Prospect* 13, 35-42.  
 Rodrigues, Maria João (2006). *The Lisbon Strategy after the mid-term review: implications for innovation and life-long learning*. *Corporate Governance*, vol.6 (4), 349-357.  
 Romer, P. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, vol.98, n.5, 71-102.  
 Santos, Domingos (2002). *O modelo de causalidade circular e cumulativa e o modelo centro-periferia*. Em: Costa, José Silva (coord.), *Compendio de Economia Regional*. APDR, Coimbra, 189-200.  
 Sapor, André et al. (2003). *An Agenda for a Growing Europe*. Oxford University Press.  
 Sassen, Saskia (1996). *Cities and communities in the Global Economy: rethinking our concepts*. *American Behavioral Scientist*, vol. 39, n. 5, 629-639.  
 Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press. (Reproduced, New York 1961)  
 Storper, Michacl e Scott, Allen (1993). *The wealth of regions: market forces and policy imperatives in local and global context*. *Futures*, vol. 27, 5, 505-526.  
 Silva, Mário e Silva, Sandra (2002). *Convergência versus divergência*. Em: Costa, José Silva (coordenador), *Compendio de Economia Regional*. APDR, Coimbra, capítulo 5.  
 Simões Lopes, António (2002). *Globalização e Desenvolvimento Regional*. *Gestão e Desenvolvimento*, 11, 9-25.  
 Soete, Luc (2000). *A Economia Baseada no Conhecimento num Mundo Globalizado: desafios e potencial*. Em: Rodrigues, Maria João (Coord.), *Para uma Europa de Inovação e do Conhecimento: emprego, reformas económicas e coesão social*. Celta Editora, Oeiras, capítulo 1.  
 Solow, R. (1956). *A Contribution to the Theory of Economic Growth*. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70 (1), 65-94.  
 Stohr, W. e Taylor, F. (1981). *Development from above or below?* John Wiley & Sons.  
 Toscano Britânico (2006). *Devolving decision making: 3 – Meeting the regional economic challenge: The importance of cities to regional growth*. HMSO, Londres.  
 Tödling, Franz (1994). *The Uneven Landscape of Innovation Poles*. Em: Amin, Ash and Nigel Thrift (orgs.), *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*. Oxford University Press, 58-83.

Yang, J.; Coenen, L.; Chamurade, C.; Ashern, B. (2007). *Universities, Regional Innovation Systems and the Bangalore Experience: Towards a Contextual and Evolutionary Perspective*. Em: Chen, Jit; Oingru, Xu and Xiebo, Wu (Eds.), *Managing Total Innovation and Open Innovation in the 2<sup>nd</sup> Century: Proceedings of the 5<sup>th</sup> International Symposium on Management of Technology (SI-MOT07)*. Zhejiang University Press, 884-888.  
 Vazquez-Barquero, Antonio (2000). *Desarrollo orgánico y globalización*. *EUFE*, vol. 26, nº 79, 47-65. Santiago de Chile.

#### ENDERECOS ELECTRÓNICOS CONSULTADOS:

- <http://www.ashoka.org.br/train.php?var1=foit&var2=sib> (Maio de 2009).  
<http://www.insecoop.pl/insecoop/sociooperativo/donitidadocoooperativa.html> (acedido em Maio de 2009).  
<http://www.monragon.nccc.es/csp/cooperativismo/experiencia/biografia.html> (acedido em Maio de 2009).  
<http://www.socialent.org/botaf/pxls/StrategiaMarketing.pdf> (Maio de 2009).  
[http://ndr.undp.org/en/nodtla/HDR\\_20072008\\_Tech\\_Note\\_1.pdf](http://ndr.undp.org/en/nodtla/HDR_20072008_Tech_Note_1.pdf) (acedido em Maio de 2009)