

INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL:
O PAPEL DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Pedro Oliveira
Manuela Natário

Dezembro 2009

WP nº 2009/76

DOCUMENTO DE TRABALHO

WORKING PAPER



FCT
Fundação para a Ciência e a Tecnologia
MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E ENSINO SUPERIOR

ÍNDICE

Abstract

1. INTRODUÇÃO	4
2. A EMERGÊNCIA DA ECONOMIA DO CONHECIMENTO NA TRANSIÇÃO PARA O PARADIGMA PÓS-FORDISTA DA PRODUÇÃO	5
2.1 Os fundamentos Neo-Schumpeterianos da economia do conhecimento	5
2.2 A influência do ‘meio’ na territorialização das economias externas do conhecimento	11
2.3 O risco de polarização territorial e social intrínseco nas redes de conhecimento	16
3. O PAPEL DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL	21
3.1 As cooperativas como agentes do empreendedorismo social	21
3.2 O empreendedorismo social	23
3.3 A acção das cooperativas na construção de um meio socialmente inovador	25
4. CONCLUSÃO	28
REFERÊNCIAS	30

Inovação e desenvolvimento territorial: o papel do empreendedorismo social

RESUMO:

Na era da globalização e da afirmação inequívoca da importância do desenvolvimento sustentável, realçados pelos diversos 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 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. Neste artigo pretende-se efectuar uma revisão da literatura centrada na economia regional, territorial e da inovação, salientando a importância da economia social para a construção de um meio socialmente inovador. Procura-se dar particular destaque ao empreendedorismo social enquanto mecanismo que 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 associado. Essa polarização inibe o potencial endógeno de crescimento da produção, do rendimento e do emprego das regiões empobrecidas.

Palavras-chave: Meio Inovador, Redes, Empreendedorismo Social, Cooperativas e Espessura Institucional.

ABSTRACT:

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 "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. In this article it is purposed to make a literature review about regional, territorial and innovation economics, bringing to light the importance of social entrepreneurship as a mechanism that may counteract the dualistic logic of regional competitiveness inherent in the paradigm of "knowledge economy", which is leading to a conflict between efficiency and (social and territorial) equity for the inherent risk of capital human and innovation' geographic polarization. This polarization inhibits the endogenous potential of growth of production, income and employment in depleted regions.

Keywords: Innovative Milieu, Network, Social Entrepreneurship, Cooperatives, and Institutional Thickness.

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 centrada na economia regional, territorial e da inovação, salientando a importância da economia social e o empreendedorismo social como condição de desenvolvimento sustentável em regiões deprimidas e realçando o papel das cooperativas na construção de um meio socialmente inovador. 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 das empresas multinacionais. Em concreto, argumenta-se que estas cooperativas poderão funcionar 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 (através da influência do meio na ocorrência de externalidades do conhecimento intrinsecamente ligadas ao território) e o risco de polarização territorial e social intrínseco nas redes de conhecimento. Na secção 3, discute-se o papel das cooperativas como agentes do empreendedorismo social, no contexto da construção de um meio socialmente inovador. 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

Os anos 90 foram marcados por uma evidente alteração do padrão de competitividade das economias da Tríade (EUA, União Europeia e Japão), sob o paradigma de desenvolvimento estruturado em torno da “economia baseada no conhecimento” (OCDE, 1996). Originalmente, tal conceito refere-se a um modelo de economia baseada na produção, distribuição e utilização de forma directa do conhecimento e da informação a ponto de se afirmar que o conhecimento, imbuído nos seres humanos (como *capital humano*¹) e na tecnologia, assume um “papel central no desenvolvimento económico” (OCDE, 1996:9). Presentemente, está consensualizada na literatura a designação simplificada “economia do conhecimento” (Cooke e Leydesdorff, 2006).

¹ De acordo com o relatório da OCDE (2007:29), o capital humano refere-se “ao conhecimento, aptidões, competências e atributos intrínsecos aos indivíduos que facilitam a criação de bem-estar pessoal, social e económico”, sendo captado pelo número de anos de escolaridade.

No *Manual de Oslo* (OCDE, 2005b:28) é assumido que esta expressão actual 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*”.

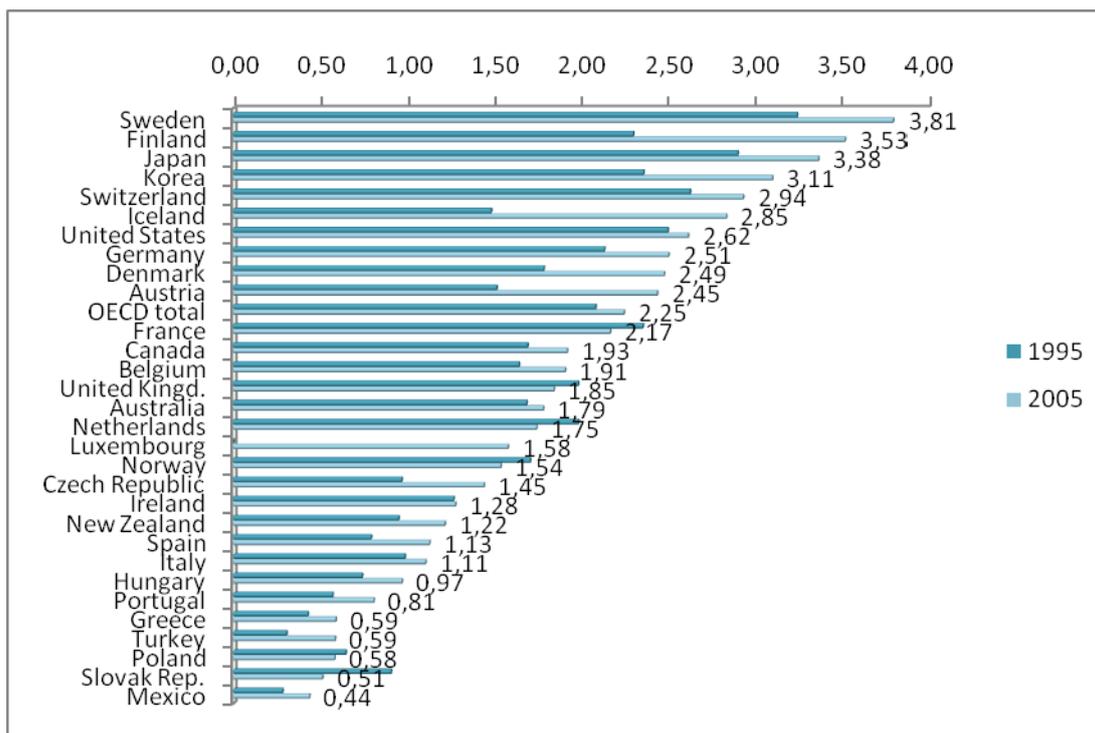
Para se perceber a aderência à realidade desta concepção importa reter o significado e o contributo da Investigação e Desenvolvimento (I&D): “*A I&D compreende o trabalho criativo prosseguido segundo uma base sistemática em ordem a aumentar o 'stock' de conhecimento, incluindo o conhecimento do Homem, 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), não obstante, a evidente disparidade em termos de desempenho: veja-se que em 2005 a média da OCDE (2.25%) é quase 3 vezes superior ao alcançado por Portugal (0.81%). Por seu lado, a Islândia apresenta uma intensificação tal que ultrapassa países como os EUA, a Alemanha, a Dinamarca, a Áustria, França e Reino Unido.

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-Domar², de Solow (1956), entre outros) 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”; em que “*o conhecimento e a tecnologia são influências externas na produção*” (OCDE, 1996:11).

² O “modelo Harrod-Domar”, famoso na literatura sobre Economia do Desenvolvimento, foi o primeiro modelo específico de crescimento a ser elaborado. Embora Harrod (1939) e Domar (1946) tenham desenvolvido modelos cujas diferenças podem ser claramente estabelecidas, apresentam suficiente semelhança para que possam ser identificados e considerados a versão keynesiana dos modelos de desenvolvimento. Em rigor poderia simplesmente chamá-lo modelo Harrod, já que coube fundamentalmente a esse economista o desenvolvimento do célebre modelo.

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



Fonte: OCDE (2009).

As abordagens teóricas emergentes nos anos 80 e 90, reunindo autores designados de “neoschumpeterianos” como Dosi (1988), Lundvall (1992) e Porter (1990), revelam como traço comum de pensamento a importância crucial que atribuem à *inovação*³ na dinâmica das modernas economias de mercado, privilegiando não apenas factores de ordem tecnológica mas também sociológica: como seja a importância da aprendizagem por interacção/”*learning-by-interaction*” como promotor da inovação pois que potencia a assimilação do conhecimento tácito (ou “saber-fazer”) por parte do receptor/aprendiz e a respectiva capacidade para o reproduzir em diferentes espaços (Lundvall, 1992).

Constata-se, portanto, que a Ciência Regional passa 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 frequentemente por “modelo linear de inovação”), 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

³ “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).

a difusão⁴, integrada num modelo “linear” de inovação, “*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)⁵ - 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 entre pessoas e organizações⁶, 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 tecnológico⁷) 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.

Tal concepção tem como corolário que o conhecimento se encontra fragmentado entre diversos actores (públicos e privados), pelo que a sua *transferência*⁸ requer a criação de redes “formais e

⁴ 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 originais, para outros locais” – (Cowan e De Paal, 2000:86).

⁵ Em termos da teoria pioneira de Schumpeter, segundo Fagerberg (2005: 9-10), esta concepção linear (referida na literatura como “mark II”) não é a que genuinamente caracteriza o empreendedor enquanto indivíduo criativo ou genial que, num contexto de “inércia social”, avança com uma novidade (“mark I”). Antes se aplica à grande empresa que mobiliza avultados recursos específicos de I&D (humanos, físicos e financeiros), incluindo instrumentos legais (patentes) para proteger a propriedade intelectual, procurando assim usufruir de um monopólio de mercado, ainda que temporário, por força da imitação dos concorrentes.

⁶ Boschma (2005) discute de forma pormenorizada diversas acepções do conceito de “proximidade”, no contexto da relação funcional entre proximidade – interacção – aprendizagem.

⁷ Actualmente são consideradas pelos especialistas em Política Regional outras acepções de inovação. É o caso da *inovação social* (Moulaert et al, 2007; André e Abreu, 2006), 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 nele de cidadãos em risco de exclusão - e da *inovação institucional* (Kirat e Lung, 1999), i.e. novas formas de regulação das transacções.

⁸ “A transferência de conhecimentos envolve os processos de captação, recolha e partilha de conhecimentos explícitos e tácitos, incluindo 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 mobilidade dos investigadores, as publicações, etc. Embora a tónica seja colocada

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 (Amin 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.

Procedendo a um resumo dos contributos teóricos das diversas abordagens de pensamento reflectidas nesta secção, pode-se então deduzir que pela sua natureza interactiva e colectiva (envolvendo múltiplos actores, públicos e privados) a inovação assume necessariamente uma ligação ao território (região)⁹, 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 (detentor do conhecimento novo) e receptor (um indivíduo, uma organização), a qual se constrói na base da intensidade de contactos formais e informais em ambiente profissional e social entre indivíduos e organizações cooperando em rede (*‘networking’*), o que ocorre com maior probabilidade entre aglomerações espaciais que funcionem como “centros de representação, interacção e inovação” (Amin e Thrift, 1992).

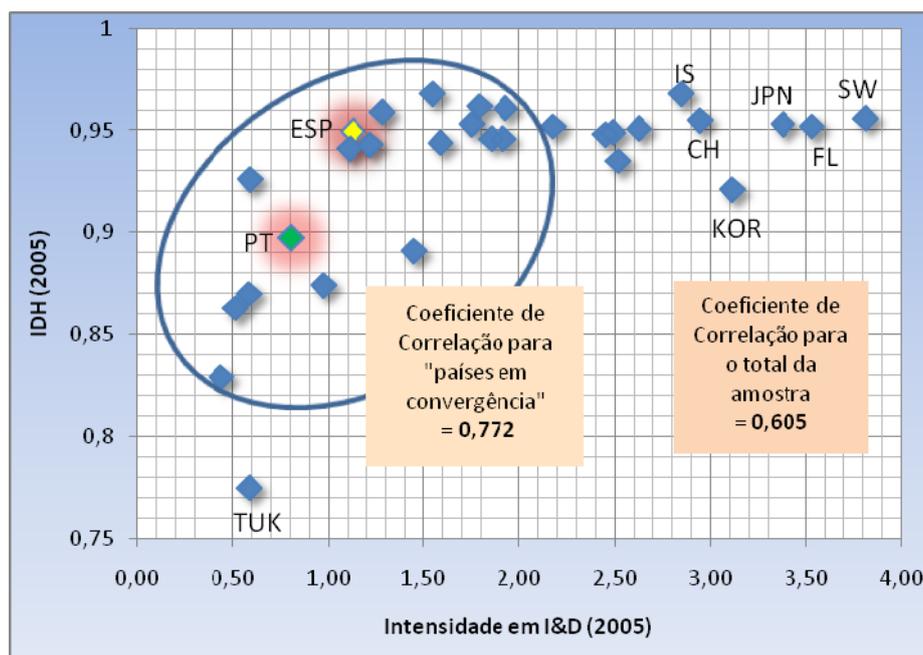
Empiricamente, não surpreenderá, pois, que à escala nacional seja evidente uma forte associação (em termos de análise *estática*) entre o ‘ranking’ do *Índice de Desenvolvimento Humano* (IDH)¹⁰, que tem na Educação uma componente fundamental, e a intensidade em I&D nas economias nacionais (Figura 2).

nos conhecimentos científicos e tecnológicos, abrange também outras formas como os processos empresariais de componente tecnológica.” (Comissão Europeia, 2007:2).

⁹ Ao longo deste documento, salvo menção expressa, doravante tomaremos 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).

¹⁰ 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_Tech_Note_1.pdf (acedido em Maio de 2009).

Figura 2 – A intensidade em I&D face ao IDH nos países da OCDE



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

Não considerando os países com maior índice de esforço em termos de invenção e inovação tecnológica¹¹, liderados pela Suécia (SW), Finlândia (FL), Japão (JPN), Coreia do Sul (KOR), Suíça (CH) e Islândia (IS), veja-se como 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 um grupo que rotulamos como “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-section’ de países ou regiões (Silva e Silva, 2002:241)¹².

Pode-se, então, concluir que o desenvolvimento económico e a dinâmica produtiva dependem da introdução e difusão das inovações e conhecimento já que, em última análise, “a acumulação de capital é acumulação de tecnologia e conhecimento” (Vázquez-Barquero, 2000:53).

¹¹ Esta é de facto uma limitação do presente indicador: não capta outras formas de inovação que não a estritamente tecnológica, designadamente a social e a institucional.

¹² Esta interpretação socorre-se da intensidade em I&D como input e do IDH como o output, na linha da frase que se segue. Repare-se, porém, que não assumimos qualquer pressuposto em termos de causalidade unívoca porque, por força 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 econométricos). Tanto mais que a educação é a *proxy* por excelência do stock de capital humano (OCDE, 2007).

Mas importa não perder de vista a importância dos atributos qualitativos (tangíveis e intangíveis) específicos aos próprios territórios, os quais são susceptíveis de produzir efeitos a dois níveis: por um lado, em termos do desempenho inovador das empresas neles localizadas (como se demonstrará na secção 2.2), reflectindo-se numa polarização territorial e social (cf. secção 2.3); e, por outro, no grau de relevância do empreendedorismo dos agentes públicos e/ou privados locais, incluindo organizações cooperativas de economia social (cf. secção 3).

2.2 – A influência do ‘meio’ na territorialização das economias externas do conhecimento

É pouco provável que a difusão do conhecimento novo e a sua concretização em inovação siga um padrão homogéneo no espaço, nomeadamente à escala nacional (como ficou demonstrado na figura 2). De facto, perante os argumentos e evidências explanados na secção anterior a favorecerem a hipótese teórica de polarização geográfica da inovação, parece adquirir consistência empírica a ideia alimentada por vários investigadores ligados à Economia do Território acerca de uma génese territorial subjacente à inovação, como se poderá comprovar no longo debate académico iniciado nos anos 80 por autores como Sthör e Taylor (1981), Tödtling (1994) e Aydalot (1986), secundados por uma geração mais recente de autores como Camagni (1991), Maillat (1997), Scott e Storper (2003), Cooke (2004), Vázquez-Barquero (2000), Florida (1995) ou Sassen (1996)¹³.

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 relacional/social, governança territorial, proximidade, etc.*) que, para lá das suas diferenças mais ou menos substantivas, possuem um traço comum: 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 Romer, 1990).

Os diversos estudos publicados por estes autores têm vindo a propor conceptualizações de modelos de Desenvolvimento Regional alternativos aos tradicionais “pólos industriais”. Destacam-se as abordagens dos *Distritos Industriais Italianos* (Marshall, 1890), dos *Complexos/Sistemas Produtivos Localizados* (Maillat, 1998), dos *Clusters Industriais* (Porter,

¹³ Méndez (2002), assim como Moulaert e Sekia (2003) são alguns dos autores que sistematizam estas diversas abordagens.

1990), do *Meio Inovador* (Aydalot, 1986), da *Região Aprendiz* (Ferrão, 1996), dos *Sistemas de Inovação* (Lundvall, 1992); e, mais recentemente, as *Regiões do Conhecimento e os 'Clusters' Criativos*, que 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)¹⁴.

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 a atractividade que o território de implantação possa exercer em termos do investimento directo privado, uma condição ‘*sine qua non*’ para o crescimento económico regional de longo prazo e para o bem-estar social das respectivas populações, dois pilares fundamentais para o Desenvolvimento Sustentável (OCDE, 2008a:27).

Intrinsecamente fieis ao pressuposto de que *o território é um sujeito activo do desenvolvimento local e regional* (Lopes, 2001; Méndez, 2002), no cerne do crescimento económico estará uma dialéctica entre duas esferas de competitividade (territorial e empresarial), reforçada pela globalização e pelo realce consensualmente conferido aos factores dinâmicos de competitividade (OCDE, 2001)¹⁵, 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 concorrência decorrente da integração económica mundial que tornam a procura volátil e reduzem o ciclo de vida do produto. A ponto de nas indústrias intensivas em alta tecnologia muitas empresas enveredarem por uma descentralização espacial das suas unidades funcionais (particularmente, as multinacionais): optam por conservar nos principais centros urbanos (o “centro”, segundo a literatura) aquelas unidades que requerem competências em I&D, gestão, finanças e marketing e deslocalizam para a “periferia” as unidades de produção (quando já estão criadas rotinas a nível

¹⁴ A actual literatura no domínio da Ciência e da Política Regionais é fértil 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” destinadas a “promover o envolvimento activo dos intervenientes locais na elaboração de estratégias de conhecimento regionais” (Comissão Europeia, 2007:158).

¹⁵ Com a globalização, a competitividade empresarial entrecruza-se com a competitividade entre regiões e cidades de diferentes países, sendo que saíram vencedoras aquelas que possuem activos territoriais mais fortes, neles residindo as vantagens competitivas territoriais - OCDE (2001:18).

dos novos processos de fabrico ou quando o novo produto já passou o teste de mercado). Em termos de organização espacial da cadeia de produção e distribuição assiste-se, por conseguinte, a uma evidente fragmentação espacial das fileiras produtivas (Amin e Thrift, 1992; Tödting, 1994).

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

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, é importante 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. O território e as empresas aí instaladas poderão, assim, alcançar ganhos de eficiência em face desta desintegração vertical; ao mesmo tempo que passam a dispor de mais recursos financeiros próprios vitais para o fomento de actividades de suporte à inovação.

Em última análise, é 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).

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.), e 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. Eis uma proposta de síntese, sem a pretensão de cobrir todo o leque de contributos da Escola Territorialista:

- *A tradição industrial local*, sinónimo de que a região será um reservatório 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 (Putman, 1993) 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, activando 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)¹⁶ a ponto de

¹⁶ Os autores definem as transacções como “a transmissão e permuta de informação, bens, pessoas e trabalho” (obra citada, p.506). Destacam que quanto maior é a complexidade substantiva, a

incutir 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 região¹⁷.

Esta amálgama 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 conhecimento¹⁸ -, 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 à especialização flexível imposta aos sistemas produtivos locais - na medida em que a atracção de empresas inovadoras fomente a aprendizagem organizacional/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).

irregularidade, a incerteza e a dificuldade em serem codificadas, maior é a sensibilidade relativamente à distância geográfica (podendo ser inviabilizadas, nestas condições, a distâncias demasiado grandes).

¹⁷ A este respeito Figueiredo (2002:487) apela uma “inimitabilidade sustentada” no contexto de estratégias de Marketing Territorial orientadas para a oferta cultural e de lazer, com vista a um crescimento sustentado do turismo cultural e de negócios.

¹⁸ Uma extensa lista destes serviços poderá ser consultada em OCDE (2009:46).

Mas se existem regiões insuficientemente dotadas dos atributos/ativos 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) com referência a conceituados autores ligados à concepção dualista do desenvolvimento regional.

2.3 – O risco de polarização territorial e social intrínseco 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 à Escola Territorialista) a debruçarem-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 Cumulativa” (Myrdal, 1957 e Hirschman, 1958) ou do “Centro-Periferia” (Friedmann, 1972)¹⁹.

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 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.

¹⁹ Estas teorias são analisadas de forma comparada em Santos (2002).

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 Öresund²⁰) 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”²¹ *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 decodificar. A este respeito Richardson (1981) alerta para o facto de a disponibilidade do conhecimento numa dado ponto do espaço não garantir a sua aplicação:

“As determinantes socioeconómicas e o nível de “mentalidade de crescimento” numa determinada área podem limitar ou ampliar consideravelmente a sua taxa de absorção de aperfeiçoamentos técnicos vindos de fora.” (Richardson, 1981:303)

E conclui o autor:

“Finalmente, qualquer que seja o nível dos custos de comunicação para a transmissão de novo conhecimento técnico, elementos monopolistas podem reduzir a mobilidade espacial do progresso técnico. O segredo, os acordos de

²⁰ Cooke (2004) analisa a região de Öresund (compreendendo parte dos territórios da Suécia e da Dinamarca) enquanto experiência bem sucedida graças à estreita cooperação entre universidades, empresas líderes de mercado e responsáveis políticos, permitindo alcançar a excelência em termos de investigação fundamental e aplicada em sectores de forte intensidade tecnológica – incluindo a indústria farmacêutica, bio-medicina e TIC – e sustentar uma indústria alimentar que a todo o tempo procura novos processos e produtos “amigos do ambiente”.

²¹ Registe-se que um *bem público* tem as características de produção e provisão 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 extra-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 factual que este *spillover* poderá ter como palco comunidades académicas e sistemas produtivos locais significativamente dispersos pelo globo. Desse modo, a área afectada não dependerá mais da distância física do que do seu grau de excelência científica, tecnológica e artística.

patentes e a discriminação por parte das instituições financeiras que fornecem capital a longo prazo são exemplos evidentes de imperfeições de

mercado que podem resultar numa transmissão espacial muito lenta do novo conhecimento técnico, em comparação com a que ocorreria se as condições fossem outras.” (Idem)

Ou seja, mesmo que o Estado actue eficazmente ao nível da regulação dos mercados, melhorando a respectiva eficiência, aceder à informação não é condição suficiente para a sua assimilação por parte de novos utilizadores com fins mercantis; é necessário saber interpretá-la de modo a gerar a inovação e criar mais emprego (ou, mesmo, conservá-lo).

Precisamente a respeito da relação entre o tipo de inovação e o comportamento do emprego Fagerberg *et al* (2005:590) esclarece:

“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 (adopção e uso de novas tecnologias) normalmente com efeitos negativos” [designadamente, desemprego do trabalhador por inadaptação 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 (Tödtling, 1994) - exposta na secção 2.2 – pode-se chegar 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 economias de aglomeração (particularmente as economias de proximidade, sobretudo os ‘*spillovers*’ do conhecimento) tenderão a induzir efeitos (líquidos) de “centrifugação” (i.e. de concentração espacial) dos recursos com maior potencial de criação de valor e emprego nas economias mais desenvolvidas. Tal tendência torna cada vez mais difícil às regiões periféricas e ultra-periféricas (em regra, localizadas longe dos principais centros do conhecimento, as cidades globais e regiões centrais) consolidar uma base local de recursos territoriais específicos e actores locais promotores da inovação, nos termos que nos referimos nas secções anteriores.

Face ao exposto, pode-se concluir que 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.

Torna-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, desenquadrada dos requisitos colocados pela economia do conhecimento, usufruindo, como tal, 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.

Com efeito, os governos nacionais da OCDE, durante quase 40 anos (até meados dos anos 80), deixaram-se influenciar por uma filosofia nekeynesiana 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 (através do hipotético efeito multiplicador das exportações no rendimento interno e, bem assim, na procura interna para desencadear o crescimento de sectores orientados para o mercado doméstico), o que se traduziu numa industrialização comandada a partir do exterior.

Ora, com a globalização e a reorganização industrial o grau de exposição dessas regiões ao “síndrome da filial” (Maillat, 1997)²² eleva-se de sobremaneira: as políticas sectoriais definidas centralmente segundo uma concepção “de cima para baixo” do desenvolvimento regional, sem qualquer formatação e adaptação às especificidades locais (Barbosa de Melo, 2002), deixa a economia e as populações locais reféns das opções estratégicas das empresas multinacionais, particularmente em termos de deslocalização 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 ligadas à economia do conhecimento – as melhor remuneradas, a ponto de proporcionarem um elevado índice de qualidade de

²² As “filiais”, atraídas pela vantagem fiscal, podem quebrar a sua “solidariedade” com o governo (nacional ou local) por meio da deslocalização assim que cessa o período de isenção fiscal, deixando um problema económico e social sério por resolver nas mãos do governo e das autarquias: não apenas as receitas fiscais que ficaram por arrecadar, como também um aumento significativo de encargos sociais para o Estado.

vida aos respectivos trabalhadores (incluindo o acesso às zonas residenciais mais exclusivistas) –, 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;

Este cenário vai de encontro ao que a literatura designa por “*paradoxo urbano*” (OCDE, 2006:76). Ou seja, embora a maioria das regiões metropolitanas apresentem elevadas concentrações de riqueza e emprego associadas aos sectores líder das respectivas economias nacionais, a *Auditoria Urbana* revela que é nas cidades de nível superior (distinguidas pela sua centralidade em termos de região/área metropolitana) que se observa um elevado número de residentes desempregados dada a presença proporcionalmente significativa quer de trabalhadores imigrantes - muitas vezes expostos a situações de discriminação [designadamente, trabalho precário e pouco qualificado] -, quer da economia informal (Comissão Europeia, 2004).

b) *Territorial*, ao cavar o fosso entre regiões que inovam e regiões que se “afundam” na hierarquia da inovação (por ex., em termos de contributo regional da produtividade do trabalho para o PIB da OCDE). Tendo em atenção avaliar a evolução das assimetrias regionais no território da Península Ibérica, no decénio 1995-2005, recorrendo à variação percentual do contributo regional desta produtividade, estudos recentes da OCDE permitiram concluir que Lisboa (NUTS II) reforçou o seu contributo em 0.71%, por contraste com o Alentejo (-0.93%). Em Espanha, a Galiza consegue 1.07% contra 0.93% das Baleares (OCDE, 2009:132).

Neste contexto, é fundamental encontrar mecanismos de governança regional e local que actuem no sentido de reduzir as assimetrias e contrariar essa polarização, tanto mais que é notória a incapacidade da política regional de as reverter sustentadamente. Neste sentido, sobretudo no actual contexto de crise económica, social e orçamental que tem abalado as economias da Tríade (EUA, Europa e Japão), o empreendedorismo social oferece-se como via adequada para alcançar uma maior coesão territorial. Como agentes deste tipo de empreendedorismo, aptos a actuar em fileiras produtivas globalizadas regidas por princípios pós-fordistas de organização da produção (desintegração vertical, especialização flexível), as cooperativas poderão assumir um papel importante na construção de um meio socialmente inovador.

3 – O PAPEL DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL

3.1 – As Cooperativas como Agentes do Empreendedorismo Social

Escreveu Thierry Jeantet, em 2002, que se deveria “*reinventar o social*”, referindo-se à “urgência do reconhecimento das noções de ‘serviço público’ e de ‘interesse colectivo’ enquanto imperativo da coesão económica e social”, contrariando a lógica da mercantilização essencialmente destinada a remunerar capitais que, segundo afirma, se veio a impor ao longo da presente década. Repare-se nos seguintes factos empíricos que se julga reforçarem tal tese:

- 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 de 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 (clorofluorocarbonetos) a fim de 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 as seguintes:

“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 pólos de desenvolvimento economicamente insustentáveis face à sua desarticulação com os recursos específicos da áreas/regiões 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 “pólos 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 infrutífera na maioria dos casos.”²³. (OCDE, 2001:23-24)

Face a esta conjuntura impõe-se que supletivamente a Sociedade Civil exerça um papel activo nessa reinvenção de que dá conta Jeantet (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 (Vázquez-Barquero, 2000; Barbosa de Melo, 2002; Figueiredo, 2002; Santos, 2002), poderá comprometer a viabilidade económico-financeira de projectos de *inovação social* (André e Abreu, 2006)²⁴ urgentes para atender às populações económica e socialmente em risco.

As cooperativas, enquanto promotoras do empreendedorismo social, poderão reabilitar trabalhadores das indústrias organizadas segundo a lógica Fordista (baseadas numa lógica de custos relativos baixos do trabalho, por unidade produzida) ao mesmo tempo que servirão como 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 privados para estimular a “cidadania virtuosa” (cf. secção 2.2) e, em última análise, combater a “inércia social” (Fargerberg *et al.*, 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).

²³ O itálico não consta do documento citado.

²⁴ André e Abreu (2006) procedem a uma revisão de literatura para explicar o conceito de inovação social, expondo o seu significado nos seguintes termos: “uma resposta nova e socialmente reconhecida que visa e gera mudança social, ligando simultaneamente três atributos: i) satisfação das necessidades humanas não satisfeitas por via do mercado; ii) promoção da inclusão social; e iii) capacitação de agentes ou actores sujeitos, potencial ou efectivamente, a processos de exclusão/marginalização social, desencadeando, por essa via, uma mudança, mais ou menos intensa, das relações de poder” (obra referenciada:124), situando-se principalmente no âmbito do Terceiro Sector (idem:129), com forte vínculo “ao meio” na medida em que pressupõe a existência de capital social.

3.2 – 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 deve-se à relevância que a Economia Social tem vindo a adquirir nas sociedades contemporâneas como resultado, por um lado, do envelhecimento da população e, por outro, devido às dificuldades orçamentais 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.

Com efeito, segundo Mair e Marti (2004) pode considerar-se igualmente como empreendedor o cidadão que, orientado por forte 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.

Face ao exposto, podemos concluir que, 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*²⁵; 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 os empreendedores sociais com os gestores de organizações sem fins lucrativos afirma:

“Os empreendedores sociais estão igualmente preocupados com *ambos os limiares críticos*, o que significa que eles devem analisar simultaneamente o impacto social e a viabilidade financeira de cada produto ou serviço”²⁶.

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 sistémicas. 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.*”²⁷

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 ONG²⁸ e conferindo-lhes uma voz activa na construção de uma autêntica Economia Social.

²⁵ Por “valor social” entende-se o conceito definido por Schumpeter 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”.

²⁶ Tradução de texto acedido em: <http://www.socialent.org/beta/pdfs/StrategicMarketing.pdf> (Maio de 2009).

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

²⁸ Organizações Não Governamentais.

Neste contexto, torna-se oportuno equacionar o papel das cooperativas enquanto agentes socialmente empreendedoras e qual a sua missão no processo de mobilização do empreendedorismo social local, o que será apresentado seguidamente.

3.3 – A acção das cooperativas na construção de um meio socialmente inovador

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 INSCOOP²⁹ sustenta que as cooperativas norteiam a sua actuação baseadas em princípios de ajuda e responsabilidade próprias, democracia, igualdade, equidade e solidariedade.

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 corrente ano (+ 1,3 pontos percentuais face ao período homólogo de 2008). Estes dados publicados pelo Instituto

Nacional de Estatística, em Maio de 2009, denunciam 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.

Cruzando o conceito de empreendedorismo social com a constatação acerca das ameaças à coesão social e territorial inerentes à economia do conhecimento (cf. secção 2.3), percebe-se quão legítima se torna a apologia de uma concepção pró-activa em matéria de acção colectiva para o desenvolvimento sustentado, segundo a qual se entende caber às cooperativas um papel relevante enquanto veículos de transferência de conhecimento propagador do empreendedorismo. Tal papel considera-se ser tanto mais relevante na medida em que estas organizações estejam ancoradas a comunidades locais residentes em regiões sob risco de desindustrialização.

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.

²⁹ Abreviatura de Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo.

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 (tendo por referência a experiência bem sucedida de Modragón)³⁰.

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 imbuída 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 entre estes se encontram parceiros estratégicos que cubram verticalmente a respectiva fileira produtiva.

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 estrito crescimento económico insensível aos problemas dramáticos que o desemprego de longa duração acarreta. Como afirma Simões Lopes (2002:17):

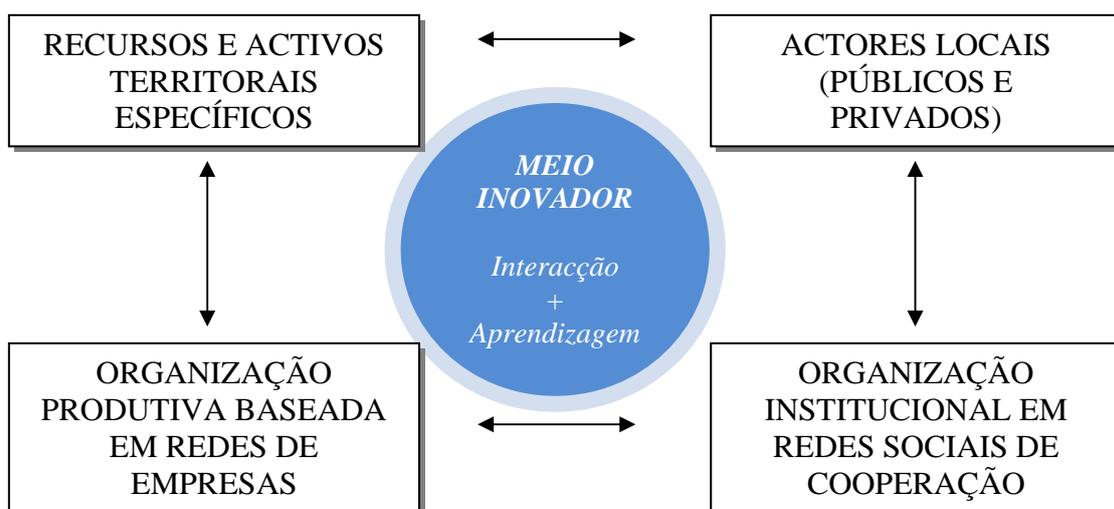
*“O conceito de desenvolvimento envolve dimensões que transcendem a económica: a liberdade, a justiça, o equilíbrio, a harmonia são-lhe inerentes; de tal modo que não pode considerar-se desenvolvida a sociedade, por mais rica em termos médios e materiais, onde a opressão e as desigualdades se instalaram, onde 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?”*³¹

³⁰ Foi consultado o seguinte endereço electrónico:

<http://www.mondragon.mcc.es/esp/cooperativismo/expemcc/biografia.html>, no qual se documenta este caso de sucesso representado pela *Mondragón Corporación Cooperativa*, sediada no País Basco, região muito debilitada económica e socialmente após a Guerra Civil cuja revitalização dá-se com a instalação de uma escola de formação profissional em Modragón (1943) a qual constituiu um marco pioneiro na prosperidade dessa organização cooperativa.

³¹ Itálico nosso.

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



Adaptado de Méndez (2002).

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), procurando-se sintetizar neste conceito os contributos teóricos expostos nas secções anteriores, com particular relevo para a integração do conceito de empreendedorismo social no quadro analítico exposto na secção 2.

4 – CONCLUSÃO

Face às ameaças económicas e sociais que pairam sobre as regiões menos prósperas (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 (Jeantet, 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 (Cadima Ribeiro e Freitas 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.

Desta reflexão fica demonstrada 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 omitida na literatura sobre Economia do Conhecimento e da Inovação.

Deste modo, este trabalho permitiu contribuir para um melhor conhecimento teórico 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, para esclarecer até que ponto 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.

Para tal cabe-lhes promoverem a reinserção profissional de trabalhadores locais tornados redundantes no mercado de trabalho pela inovação tecnológica e pela deslocalização industrial por parte das empresas multinacionais, nomeadamente 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 a 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 democraticidade 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 a 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 intermédias e periféricas na qualidade de agentes de empreendedorismo social.

REFERÊNCIAS

- ANDRÉ, I. e A. Abreu (2006), “Dimensões e espaços da inovação social”, *Finisterra*, XLI, 81: 121-141.
- AMIN, A. e N. Thrift (1992), “Neo-Marshallian nodes in global networks”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 16: 571-587.
- AMIN, A. e N. Thrift (1994), “Living in the global”. Em: Amin, A. e N. Thrift (orgs.), *Globalization, institutions and regional development in Europe*, Oxford University Press, 2-17.
- AYDALOT, P. (1986), “Milieux Innovateurs en Europe”, *Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI)*, Paris.
- BOSCHMA, R. (2005), “Proximity and innovation: a critical assessment”, *Regional Studies*, 39(1): 61-74.
- CADIMA RIBEIRO, J. e J. Freitas Santos (2005), “No trilho de uma nova política regional” *NIPE / WP – 15*, Universidade do Minho.
- CAMAGNI, 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. Towards a Knowledge-based Economy*.
- COMISSÃO EUROPEIA (2004), *Cities and The Lisbon Agenda: assessing the performance of cities. The Urban Audit*.
- COMISSÃO EUROPEIA (2007), *Melhorar a transferência 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 182 final, Bruxelas*.

COMISSÃO EUROPEIA (2008), *Regions 2020: An assessment of future challenges for EU regions*, Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões, COM 2868 final, Bruxelas.

COOKE, P. (2004), “Regional knowledge capabilities, embeddedness of firms and industry organization: bioscience megacentres and economic geography”, *European Planning Studies*, 12: 625-641.

COOKE, P. e L. Leydesdorff (2006), “Regional development in the knowledge-based economy: The construction of advantage”, *Journal of Technology Transfer*, 31: 5-15.

COWAN, R. e G. van De Paal (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, Luxemburgo.

DOMAR, Eusey O. (1946), “Capital Expansion, Rate of Growth and Employment”, *Econometrica*, 14.

DOSI, G. (1988), “Sources, procedures and microeconomics effects of innovation”, *Journal of Economic Literature*, 26: 1120-1171.

DOSI, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg e L. Soete (orgs.) (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres.

ETZKOWITZ, H. e L. Leydesdorff (2000), “The dynamics of innovation: from National Systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of university-industry-government relations”, *Research Policy*, 29(2): 109-123.

FAGERBERG, J. (2005), “Innovation: A Guide to the Literature”. Em: Fagerberg, J., D. Mowery e R. Nelson (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, J. S. (coord.), *Compêndio de Economia Regional*, Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, Coimbra, 477-502.

- FLORIDA, R. (1995), "Toward the learning region", *Futures*, 27(5): 527-536.
- FRIEDMANN, J. (1972), "A general theory of polarized development". Em: Hansen, N. (ed.), *Growth centres in regional development*, The Free Press, Nova Iorque.
- GRANOVETTER, M. (1992), "Economic institutions as social constructions: A framework for analysis", *Acta Sociologica*, 35(1): 3-11.
- HARROD, R. (1939), "An essay in dynamic theory", *Economic Journal*, 49: 14-33.
- HENDERSON, V. (1988), "Urban development. Theory, fact and illusion", Oxford University Press.
- HIRSCHMANN, A. (1958), "The Strategy of Economic Development", Yale University Press.
- JEANTET, T. (2002), "A Economia Social Europeia: em tudo a Democracia", Edições Poseidon, Albufeira.
- KIRAT, T. e Y. Lung (1999), "Innovation and proximity: territories as loci of collective learning processes", *European Urban and Regional Studies*, Jan. 1999(6): 27-38.
- KRUGMAN, P. (1991), "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy*, 99(3): 483-499.
- LOPES, R. (2001), "Competitividade, Inovação e Territórios", Celta Editora, Oeiras.
- LUCAS, R. (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, 22(1): 3-42.
- LUNDVALL, B. A. (1992), "National Innovations Systems: towards a theory of innovation and interactive learning", Pinter, Londres.
- MAILLAT, D. (1997), "Milieux Innovateurs et Nouvelles Générations de Politiques Régionales". Em: Ferrão, J. (coord.), *Políticas de Inovação e Desenvolvimento Regional e Local*, ICSUN-ISCTE, 13-30.

MAILLAT, D. (1998), “Interactions between urban systems and localized productive systems: an approach to endogenous regional development in terms of innovative milieu”, *European Planning Studies*, 6(2): 117-129.

MAIR, J. e I. Marti (2004), “Social Entrepreneurship: What Are We Talking About? A Framework for Future Research”, *IESE Business School-University of Navarra*.

MARSHALL, A. (1890), “Principles of Economics”, Londres.

MELO, B. e J. Paulo (2002), “A problemática e as políticas de desenvolvimento local”. Em: Costa, J. S. (coordenador), *Compêndio de Economia Regional*, Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, Coimbra, 515-533.

MÉNDEZ, R. (2002), “Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes”, *EURE*, 28 (84): 63-83, Santiago de Chile.

MORT, G. S., J. Weerawardena e K. Carnegie (2003), “Social entrepreneurship: towards conceptualization”, *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 8: 76-88.

MOULAERT, F., F. Martinelli, S. González e E. Swyngedouw (2007), “Introduction: social innovation and governance in European cities”, *European Urban and Regional Studies*, 14(3): 195-209.

MOULAERT, F. e F. Sekia (2003), “Territorial Innovation Models: A Critical Survey”, *Regional Studies*, 37(3): 289-302.

MYRDAL, G. (1957), “Economic theory and Underdeveloped Regions”, Duckworth, Nova Iorque.

OCDE (1996), *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, 3rd edition.

OCDE (2007), Human Capital: how what you know shapes our life.

OCDE (2008a), Sustainable Development. Linking economy, society and environment.

OCDE (2008b), Territorial reviews: Portugal.

OCDE (2009), Regions at a glance.

PERROUX, F. (1969), L'Économie du XXe Siècle, PUF, Paris.

PIORE, M. e C. Sabel (1984), "The Second Industrial Divide: possibilities for prosperity", Basic Books.

POLÈSE, M. (1998), Compêndio de Economia Regional e Urbana, Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, Coimbra.

PORTER, M. (1990), "The Competitive Advantage of Nations", New York, N.Y., The Free Press.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (2008), Human Development Report, Fighting climate change: human solidarity in a divided world.

PUTMAN, R. (1993), "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life", American Prospect, 13: 35-42.

RICHARDSON, H. (1981), "Economia Regional: Teoria da Localização, Estrutura Urbana e Crescimento Regional", Zahar Editores, Rio de Janeiro.

RODRIGUES, M. J. (2006), "The Lisbon Strategy after the mid-term review: implications for innovation and life-long learning", Corporate Governance, 6(4): 349-357.

ROMER, P. (1990), “Endogenous technological change”, *Journal of Political Economy*, 98(5): 71-102.

SANTOS, D. (2002), “O modelo de causalidade circular e cumulativa e o modelo centro-periferia”. Em: Costa, J. S. (coord.), *Compêndio de Economia Regional*, Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, Coimbra, 189-200.

SAPIR, A. et al. (2003), “An Agenda for a Growing Europe”, Oxford University Press.

SASSEN, S. (1996), “Cities and communities in the Global Economy: rethinking our concepts”, *American Behavioral Scientist*, 39(5): 629-639.

SCHUMPETER, J. A. (1934), “The Theory of Economic Development”, Cambridge: MA Harvard, University Press, (Reproduced, New York 1961).

SCOTT, A. e M. Storper (2003), “Regions, globalization, development”, *Regional Studies*, 37, 6 & 7: 579-593.

SILVA, M. e S. Silva (2002), “Convergência versus divergência”. Em: Costa, J. S. (coord.), *Compêndio de Economia Regional*. Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, Coimbra, capítulo 5.

SIMÕES LOPES, A. (2002), “Globalização e Desenvolvimento Regional”, *Gestão e Desenvolvimento*, 11: 9-25.

SOETE, L. (2000), “A Economia Baseada no Conhecimento num Mundo Globalizado – desafios e potencial”. Em: Rodrigues, M. J. (coord^a), *Para uma Europa da 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*, 70(1): 65-94.

STÖHR, W. e F. Taylor (1981), “Development from above or below?”, John Wiley & Sons.

STORPER, M. e A. Scott (1995), “The wealth of regions: market forces and policy imperatives in local and global context”, *Futures*, 27(5): 505-526.

TESOURO BRITÂNICO (2006), “Devolving decision making: 3 – Meeting the regional economic challenge: The importance of cities to regional growth”, HMSO, Londres.

TÖDTLING, F. (1994), “The Uneven Landscape of Innovation Poles”. Em: Amin, A. and N. Thrift (orgs.), *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford University Press, 68-83.

VANG, J., L. Coenen, C. Chaminade e B. Asheim (2007), “Universities, Regional Innovation Systems and the Bangalore Experience: Towards a Contextual and Evolutionary Perspective”. Em: Chen, J., X. Qingrui e W. Xiaobo (Eds.), *Managing Total Innovation and Open Innovation in the 21st Century*, Proceedings of the 5Th International Symposium on Management of Technology (ISMOT'07), Zhejiang University Press, 884-888.

VÁZQUEZ-BARQUERO, A. (2000), “Desarrollo endógeno y globalización”, *EURE*, 26, 79: 47-65. Santiago de Chile.

Endereços electrónicos consultados:

<http://www.ashoka.org.br/main.php?var1=left&var2=srb> (Maio de 2009).

<http://www.inscoop.pt/Inscoop/sectcooperativo/identidadecooperativa.html> (acedido em Maio de 2009).

<http://www.mondragon.mcc.es/esp/cooperativismo/expemcc/biografia.html> (acedido em Maio de 2009)

<http://www.socialent.org/beta/pdfs/StrategicMarketing.pdf> (Maio de 2009).

http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_Tech_Note_1.pdf (acedido em Maio de 2009).