

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

Pedro Oliveira

*Docente do Departamento de Ciências Sociais e Organizacionais da Escola Superior de Gestão e Tecnologia de Santarém
Instituto Politécnico de Santarém*

*Doutorando em Economia no Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa – Instituto Universitário de Lisboa
pedro.oliveira@esg.ipsantarem.pt*

José Simões

*Finalista da Licenciatura em Administração Pública da Escola Superior de Gestão e Tecnologia de Santarém
Instituto Politécnico de Santarém*

Empresário Aposentado da Indústria Corticeira e Hoteleira

*Complexo Andaluz, Apartado 295
2001-904 Santarém
jomos.48@gmail.com*

RESUMO

Na era da globalização e da afirmação inequívoca da importância do Desenvolvimento Sustentável, focados 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 co-responsabilização da Sociedade Civil para vencer desafios comprometedores do bem-estar social das gerações vindouras.

As cooperativas socialmente empreendedoras serão fundamentais para contrariar o desemprego estrutural que afecta as economias locais, particularmente em regiões deprimidas, na medida em que ao contribuírem para a valorização do território estarão a promover a construção de um meio socialmente inovador.

PALAVRAS-CHAVE

Cooperativas, desenvolvimento regional, empreendedorismo social, espessura institucional, meio inovador, redes

1. INTRODUÇÃO

Este artigo tem por objectivo demonstrar de forma argumentativa, numa revisão de literatura e recorrendo a alguns dados empíricos, que o desenvolvimento regional norteado pelo paradigma da Economia do Conhecimento conduz a um modelo dual baseado em rendimentos crescentes à escala proporcionados pelos efeitos de difusão do conhecimento inovador, interpretados como economias internas de organização em redes de transferência mas externas às empresas e demais organizações que acedem às mesmas. Analisa-se as razões que estarão na origem dessas economias e demonstra-se que delas decorre um elevado risco de polarização social, com um cunho marcadamente regional.

A tese fundamental é que a qualidade do território, sobretudo a sua natureza de “meio inovador”, será determinante para o seu posicionamento numa hierarquia global de desenvolvimento, em larga medida determinada pelo desempenho inovador, pois tende a ser liderada pelas regiões melhor dotadas de activos relevantes para a inserção dos seus sistemas de inovação (interpretados como tríplexes de subsistemas de produtores e utilizadores do conhecimento) em redes de difusão potenciadoras da inovação e, bem assim, do

empreendedorismo. De passagem, explica-se porque as cooperativas terão um papel essencial na qualificação dos territórios em risco, explorando o seu contributo para a reinserção profissional de trabalhadores residentes afectados pela inovação tecnológica e deslocalização industrial por parte das empresas multinacionais.

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)¹, os anos 90 são precisamente marcados por uma evidente alteração do padrão de competitividade das economias da Triáde (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 Humano²) e na tecnologia, assumir um papel central no desenvolvimento económico (OCDE, 1996:9) -, o tempo ditaria que se impusesse na literatura a designação simplificada “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 tese 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)³; 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%). Notavelmente, a Islândia apresenta uma intensificação tal que ultrapassa países como os EUA, a Alemanha, a Dinamarca, a Áustria, França e Reino Unido.

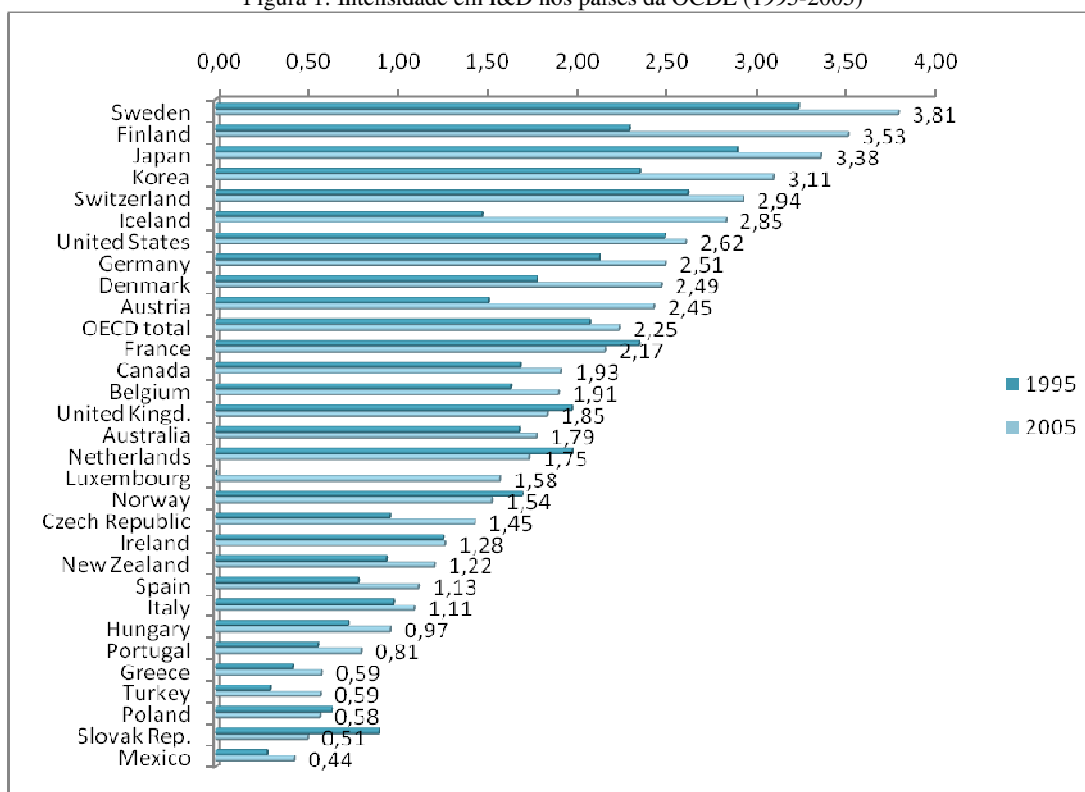
Paralelamente, no plano académico é suscitada uma revisão das teorias e modelos subordinados ao tema do crescimento económico, em linha de ruptura com as abordagens tradicionais da corrente neoclássica (Solow, Harrod-Domar, e outros) apologistas de uma perspectiva mecanicista espelhada nas funções de 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”; a ponto de se poder concluir que “*o conhecimento e a tecnologia são influências externas na produção*” (OCDE, 1996:11).

¹ No “Relatório Sapir” dá-se conta que na UE-15 ocorreu um crescimento médio anual do PIB real de 4,6% (e 3,8% em termos ‘per capita’), em que 1/3 desse crescimento se ficou a dever à acumulação de capital e o restante ao crescimento da produtividade total dos factores.

² 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.

³ 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 em causa para o referido paradigma (Fargerberg et al, 2005:155).

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



Fonte: OCDE (2009).

Para lá das suas especificidades conceptuais, as abordagens teóricas emergentes nos anos 80 e 90 (reunindo autores designados de “neo-schumpeterianos”, como Dosi, Lundvall e Porter) revelam como traço comum de pensamento a importância crucial que atribuem à *inovação*⁴ 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*” (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, 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, então, 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 difusão⁵, “*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)⁶.

⁴ “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” (CE, 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).

⁵ 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).

⁶ Em termos da teoria pioneira de Schumpeter, segundo Fagerberg et al (2005: 9-10), esta concepção linear (citado 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

Podemos, pois, depreender que 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 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 “*Triple Hélice*” - Etzkowitz e Leydesdorff (2000): *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 interacção permanente 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.

Esta visão sistémica resulta na apologia da tese de que o conhecimento inovador se encontra fragmentado entre diversos actores (públicos e privados), pelo que a sua *transferência*⁸ requer a 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 (Amin e Thrift, 1992), funcionando como palco de fertilização cruzada de conhecimento codificado e tácito (devido 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, assim, como verdadeiros pólos de excelência na investigação aplicada e desenvolvimento experimental, e de empreendedorismo.

Não surpreenderá, pois, que à escala nacional seja evidente uma forte associação (em termos de análise *estática*) muito significativa entre o ‘ranking’ do *Índice de Desenvolvimento Humano* (IDH)⁹ - 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 tecnológica¹⁰, liderados pela Suécia (SW), Finlândia (FL), Japão (JPN), Coreia do Sul (KOR), Suíça (CH) e Islândia (IS), veja-se como o coeficiente de correlação (que pressupõe 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 trajectória para o conjunto da OCDE sugere intuitivamente uma lei de rendimentos (marginais) decrescentes, numa alusão à hipótese da “convergência- β ” que estipula existir uma correlação negativa entre o

propriedade intelectual, procurando assim usufruir de um monopólio de mercado - ainda que temporário, por força da imitação dos concorrentes.

⁷ Actualmente são consideradas como importantíssimas pelos especialistas em Política Regional outras acepções 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 dos cidadãos em risco de exclusão nesse mercado), e da *inovação institucional* (i.e. novas formas de regulação das transacções).

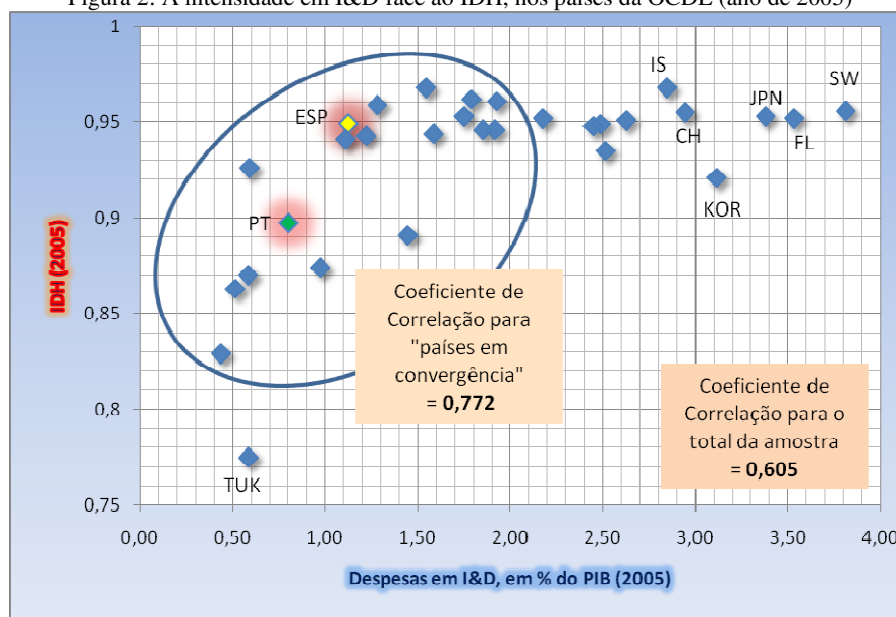
⁸ “A transferência de conhecimentos envolve os processos de captação, recolha e partilha de conhecimentos explícitos e tácitos, incluindo aptidões e competências. Inclui actividades comerciais e não comerciais como as colaborações em investigação, a consultoria, a concessão de licenças, a criação de empresas derivadas, a mobilidade dos investigadores, as publicações, etc. Embora a tónica seja colocada nos conhecimentos científicos e tecnológicos, abrange também outras formas como os processos empresariais de componente tecnológica.” – Comissão Europeia (2007:2).

⁹ 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).

¹⁰ 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.

rendimento 'per capita' inicial e o seu ritmo de crescimento, para uma dada 'cross-section' de países ou regiões (Silva e Silva, 2002:241)¹¹.

Figura 2: A intensidade em I&D face ao IDH, nos países da OCDE (ano de 2005)



Fonte: Elaboração própria. Dados extraídos de OCDE (2009) e Nações Unidas, *Human Development Report 2007-08*.

Em remate das ideias expostas nesta secção apraz-nos, pois, reconhecer como inteiramente oportuna a seguinte afirmação lapidar de Antonio Vázquez-Barquero (2000:53):

“El desarrollo económico y la dinámica productiva dependen de la introducción y difusión de las innovaciones y el conocimiento, que impulsan la transformación y renovación del sistema productivo, ya que, en último análisis, la acumulación de capital es acumulación de tecnología y conocimiento”.

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)¹², 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.

Para lá dos laivos de pura retórica, assumimos como legítima esta tese de uma génese territorial subjacente à inovação escudados no longo debate académico iniciado nos anos 80 por conceituados autores como Sthör, Tödtling e Aydalot, secundados por uma geração mais recente de autores como Maillat, Camagni, Cooke,

¹¹ 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).

¹² Ao longo deste documento, salvo menção expressa, 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).

Vázquez-Barquero, Florida ou Sassen¹³. 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 (Romer ou Lucas, por ex.).

Os diversos estudos publicados por estes autores têm vindo a propor conceptualizações de modelos de Desenvolvimento Regional alternativos aos tradicionais “pólos industriais”. Tais como: *Distritos Industriais Italianos*, *Complexos/Sistemas Produtivos Localizados*, *Clusters Industriais*, *Meio Inovador*, *Região Aprendiz*, *Sistemas de Inovação* (Nacionais e Regionais) e, mais recentemente, as *Regiões do Conhecimento*¹⁴ 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 tese central: a “natureza do meio” em que uma empresa esteja inserida condicionará a sua capacidade inovadora; 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).

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, 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 tornam 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 suas unidades funcionais (sobretudo, as multinacionais) conservando no “centro” aquelas que requerem maiores competências em I&D, gestão, finanças e marketing e deslocalizando 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). Estas características concorrem, em conjunto, para reforçar a capacidade inovadora das empresas e estarem em permanente sintonia com as novas tendências do mercado onde se inserem.

A gestão estratégica das empresas inovadoras, no plano da referida dialéctica empresa – território (ou “meio inovador”, conforme adiante iremos abordar), 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 patentes em cada região. Paralelamente, deverão estabelecer parcerias estratégicas com 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,

¹³ Méndez (2002) procede a uma sistematização aprofundada destas diversas abordagens.

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” cujo objectivo é “promover o envolvimento activo dos intervenientes locais na elaboração de estratégias de conhecimento regionais” (Comissão Europeia, 2007:158).

assim, alcançar de 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.

É, 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.) sujeitas, assim, a uma integração vertical e produção em massa. Na origem destas economias de proximidade (tida numa perspectiva regional, relevante para as micro e pequenas empresas potencialmente inovadoras, fortemente ancoradas ao local de vivência sociocultural dos respectivos empresários), 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 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 (idem, ibidem) necessário à partilha de informação estratégica para a inovação incremental dentro da região, servindo como canal a elevada mobilidade entre empresas dentro da região por parte dos indivíduos detentores de ‘saber-fazer’, genuinamente motivados para a criação do seu próprio negócio depois de reunirem a adequada experiência;
- 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 a ponto de inculcar 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 região¹⁵.

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, conectividade e serviços intensivos em conhecimento¹⁶ -, configuram uma “atmosfera industrial” (Amin & 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 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.

Em última análise, 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

¹⁵ 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.

¹⁶ Uma extensa lista destes serviços poderá ser consultada em OCDE (2009:46).

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, então, concluir que a *inovação é um produto do território* graças às economias internas à indústria e às economias externas (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*.

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 (internas à empresa), como causa de um inevitável modelo *dualista* (ou dicotómico) de Desenvolvimento – tese, aliás, celebrizada nas Teorias dos “Pólos de Crescimento” (Perroux, 1969), da “Causalidade Cumulativa” (Myrdal, 1957 e Hirschman, 1958) ou do “Centro-Periferia” (Friedmann, 1972)¹⁷.

A emergência de um novo paradigma de competitividade, imposto pela liberalização do comércio internacional e alicerçado na Economia do Conhecimento, conforme expusemos 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 (segundo Henderson e Krugman, dois distintos autores não conotados com tal visão) –, vem dar continuidade a esta 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 Öresund¹⁸) 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.

Centrando-se, agora, a atenção na natureza do Conhecimento enquanto “bem público”¹⁹ *quase puro* na medida em que, apesar de estar disponível em redes de distribuição (difusão) sob a forma de acesso massificado à escala global através das TIC, sem rivalidade entre utilizadores e (quase) sem congestionamento para a comunidade

¹⁷ Estas teorias são analisadas de forma comparada por Domingos Santos – cf. Santos (2002).

¹⁸ Cooke (2004) – citado pela OCDE (2005a:42) – 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”.

¹⁹ 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.

académica e demais utilizadores, os receptores terão de reunir as adequadas competências e aptidões para o decodificar. 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). 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 em conhecimento – OCDE (2007, 2009)].

Ora, cruzando esta “evidência” com a tese da divisão espacial da inovação gerada nas empresas (Tödtling, 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 centrifugação 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 decodificação e utilização – por manifesta falta de aptidão desses territórios para autonomamente, pelo menos, proporcionarem uma “atmosfera industrial”.

O balanço esperado desta leitura é que as regiões carenciadas de tal atmosfera sujeitam-se a estar arredadas das redes globais do conhecimento e da inovação, inibindo-se a sua capacidade endógena de formação de Capital Humano. Torna-se, assim, inevitável a sua especialização produtiva em sectores industriais de fraco valor acrescentado, recorrendo intensivamente a mão-de-obra dotada de fracas habilitações e reduzida remuneração real (fruto do exercício de uma actividade banal que cria pouco valor por contribuição directa do trabalhador), realidade 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 “síndrome da filial” (Maillat, 1997)²⁰ eleva-se de sobremaneira: as políticas sectoriais definidas centralmente – segundo uma concepção “de cima para baixo” do desenvolvimento regional – 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, resultante quer da inovação tecnológica (em termos de automatização de processos produtivos que induz a substituição de Trabalho por Capital), quer por perda de competitividade internacional de indústrias associadas ao paradigma Fordista, vem acentuar uma polarização de dupla face: *a) social*, marcadamente 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 vida aos respectivos trabalhadores (incluindo o acesso às zonas residenciais mais exclusivistas) –, ao mesmo tempo que pela sua elevada densidade de comércio e serviços banais acolhem um número significativo de trabalhadores com fraco poder de compra, empurrados pela “mão invisível” do mercado para bairros periféricos, férteis em problemas socioeconómicos; *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 inovação²¹.

²⁰ 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.

²¹ Na Península Ibérica, para o decénio 1995-2005, Lisboa e Galiza reforçaram o seu contributo em 0.71% e 1.07%, respectivamente; em contraste com o Alentejo (-0.93%) e as Baleares – OCDE (2009:132).

3. 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. Os factos subsequentes, parcialmente pelo menos, parecem dar razão ao autor. Três exemplos:

- 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 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).

As sociedades, os governos nacionais e as instituições internacionais enfrentam actualmente uma complexidão de desafios que exigem respostas inovadoras em termos de governança (Comissão Europeia, 2008). A globalização, a evolução demográfica, as alterações climáticas e a dependência face às energias fósseis importadas forçam os Estados da OCDE a rever de forma substantiva os “clássicos” instrumentos de promoção do desenvolvimento territorialmente harmonioso aplicados durante “*Os 30 Gloriosos Anos*”.

Designadamente: “*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 das 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.” – OCDE (2001: 23-24)²².

Face a esta conjuntura impõe-se que supletivamente a Sociedade Civil exerça um papel activo nessa reinvenção de que dá conta Jeantet (2002). As comunidades locais, apelando ao seu espírito de iniciativa e de participação voluntária, organizadas em “redes sociais de cooperação” (Méndez, 2002) dinamizadas por instituições não apenas públicas mas também privadas (como as cooperativas), poderão avançar com soluções inovadoras, de mote próprio, sem estarem confinadas às directrizes de política social, cuja lógica tradicionalmente burocrática de funcionamento poderá comprometer a realização, em tempo útil, de projectos de inovação social urgentes para atender às populações económica e socialmente em risco.

As cooperativas, como promotoras do empreendedorismo social, poderão enfim devolver a auto-estima a essas populações dignificando os trabalhadores da “velha” economia Fordista incentivando a sua integração em redes de microempresas, desse modo contribuindo para a valorização económica dos recursos específicos dos territórios sob pressão.

²² O itálico não consta do documento original.

3.1. O empreendedorismo social

O empreendedorismo social é, hoje, uma realidade muito importante para o funcionamento das economias desenvolvidas, em grande parte porque a economia social tornou-se fundamental nas sociedades modernas como resultado, por um lado, do envelhecimento da população e, por outro, devido às dificuldades orçamentais atrás referidas. Neste contexto, o empreendedorismo passa a assumir um âmbito mais lato face à interpretação pioneira de Schumpeter, puramente centrada na criação de empresas orientadas estritamente pela maximização de lucro.

Para além da inovação estritamente mercantil, tomamos igualmente como empreendedor o cidadão que, orientado por forte convicção pessoal e uma consciência social genuína, decide avançar com a implementação de um projecto economicamente sustentável e socialmente inovador; como seja um centro de dia para apoio às pessoas da terceira idade da sua freguesia rural, introduzindo actividades de animação e de valorização das aptidões cognitivas individuais desse público-alvo.

Estas são as ideias fundamentais que Mair e Marti (2004) nos inspiram, numa abordagem reveladora de uma concepção de empreendedorismo social que se divide em duas correntes: 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.

De acordo com 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*²³; *b*) Uma intensa actividade de inovação, de proactividade e de tolerância ao risco da parte dos promotores.

Fazendo uma breve pesquisa à posição assumida por alguns actores do empreendedorismo social, vejamos algumas considerações. Por, exemplo, Jerr Boschee (fundador e director executivo do Instituto para Empreendedores Sociais, organização sedeadada nos EUA), comparando com os gestores de organizações sem fins lucrativos afirma: “Os empreendedores sociais estão igualmente preocupados com *ambos os limiares críticos*, e isso significa que eles devem analisar simultaneamente o impacte social e a viabilidade financeira de cada produto ou serviço”²⁴. Da Ashoka, organização internacional há muitos anos vocacionada para esta temática:

*“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.”*²⁵

Em síntese, o empreendedor social reúne atributos típicos do empreendedor tradicional - como criatividade, determinação e, acrescentemos, 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 para iniciativas mercantis, retirando-as da condição de total dependência da caridade pública ou das ONG²⁶ e conferindo-lhes uma voz activa na construção de uma autêntica Economia Social.

²³ 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” – obra citada.

²⁴ Tradução de texto acedido em: <http://www.socialent.org/beta/pdfs/StrategicMarketing.pdf> (Maio de 2009).

²⁵ Texto adaptado do seguinte endereço: <http://www.ashoka.org.br/main.php?var1=left&var2=srb> (Maio de 2009).

²⁶ Organizações Não Governamentais.

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 INSCOOP²⁷, permite perceber que as cooperativas norteiam a sua actuação baseadas em princípios de ajuda e responsabilidade próprias, democracia, igualdade, equidade e solidariedade. E os seus membros fundadores acreditam nos valores éticos da honestidade, transparência, responsabilidade social e preocupação pelos outros²⁸.

A actual situação de crise económica global contribui decisivamente para tornar o desemprego numa autêntica chaga social que se alastra na União Europeia. Em Portugal preocupante cenário se repete com um 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, no passado mês de Maio, contêm dois elementos 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.

Não foi este cenário que esteve na base da criação de cooperativas de apoio social, mas sim uma história de vida pessoal onde a “necessidade aguça o engenho” e a visão alimenta soluções empreendedoras. No entanto, a actual crise económica, incontestavelmente de uma gravidade sem precedentes nas últimas cinco décadas, impele-nos a lançar propostas exequíveis para o crescimento sustentado, concebendo as cooperativas como veículos de transferência de conhecimento inovador enquanto agentes socialmente empreendedores, ancorados a comunidades locais mais expostas aos riscos de pobreza e exclusão social (face à inexistência ou ineficácia de instituições efectivas de regulação da economia do conhecimento globalizada).

A conjuntura actual, não sendo propícia ao clima de confiança dos agentes económicos, revela todavia oportunidades de inclusão social e rentabilidade económica desde que sejam estabelecidas plataformas de entendimento entre os actores. A título de exemplo, é entendimento do actual Presidente da CIP que o Governo poderia legislar, em consonância com a Concertação Social, sobre a possibilidade das empresas dispensarem os trabalhadores com a idade acima dos quarenta anos e baixa formação académica, em favor dos mais jovens e licenciados. Certamente tal medida teria o mérito de dar oportunidade de emprego aos recém-licenciados, renovar os quadros técnicos com pessoas preparadas profissionalmente dentro da própria empresa e aumentar a produtividade dos recursos humanos. E o que fazer aos trabalhadores dispensados demasiado novos para se reformarem mas que, apesar da meia-idade, se mantêm aptos a exercer uma actividade profissional?

As cooperativas poderão actuar como “válvula de escape” promovendo a reafecção dessa força de trabalho dispensada a uma actividade meritória, acautelando o respeito pela dignidade da pessoa em causa e a satisfação de uma necessidade colectiva latente, traduzindo-se na criação de “valor social” e valor económico líquidos. Serão os actores de inovação social e empreendedorismo através da valorização mercantil de conhecimento tácito de muitos destes cidadãos que, organizados em rede comandada por uma instituição imbuída de princípios propiciadores de *capital social* (cf. secção 2.2), beneficiarão de sinergias de conhecimento graças ao cruzar de saberes e experiências – uma concretização da aprendizagem interactiva (cf. secção 2.1) – despertando para uma vida empresarial, num “virar de página” nas suas vidas, escudados numa organização económica 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

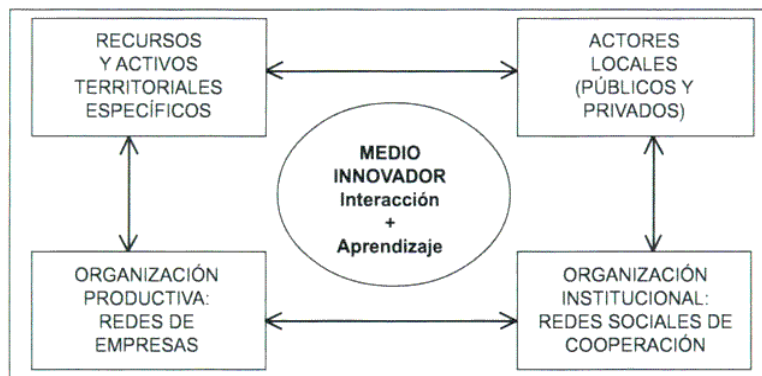
²⁷ Abreviatura de Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo.

²⁸ Cf. <http://www.inscoop.pt/Inscoop/sectcooperativo/identidadecooperativa.html> (acedido em Maio de 2009).

visão imediatista de um modelo de estrito crescimento económico insensível aos problemas dramáticos que o desemprego de longa duração acarreta.

Em suma, as cooperativas socialmente empreendedoras serão fundamentais para contrariar o desemprego estrutural 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)²⁹.

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



Adaptado de Méndez (2002).

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 da lógica mercantilista subjacente à globalização reinante - como refere Jeantet (2002) - conclui-se que a capacidade de resistência das suas populações dependerá, em larga medida, da sua afinidade com os territórios onde habitam, sendo estes não apenas mero suporte físico de recursos tangíveis mas também espaços com vida própria habitados por comunidades que autonomamente deverão buscar soluções empreendedoras valorizando o seu património histórico, arquitectónico, cultural e natural (i.e. as amenidades culturais e naturais); em estreita articulação com as actividades primárias, no caso das regiões rurais.

O empreendedorismo social enquanto sentimento genuíno das populações para chamarem a si a busca de soluções realistas para os problemas socioeconómicos que as atingem, favorecendo a fertilização do conhecimento de génese local com conhecimento de origem externa favorecida pela partilha de um ambiente cooperativo, será o instrumento basilar da Economia Social e de afirmação daquela afinidade. Trata-se, afinal, de libertar as forças vivas dessas regiões na forma de inovação social, e reforçar o sentimento de cidadania em populações que buscam um porto de abrigo neste “cantinho” europeu que ao invés de uma “Jangada de Pedra” (José Saramago) oxalá venha a ser um suporte Ibérico de uma Europa confiante, justa e solidária.

²⁹ Em matéria de aprendizagem, em termos de experiência concreta, veja-se o caso de sucesso representado por *Mondragón Corporación Cooperativa* (País Basco): uma região muito debilitada económica e socialmente após a Guerra Civil, cuja revitalização dá-se com a instalação de uma escola formação profissional em Modragón (1943):

“En el año 1943, José María Arizmendiarieta crea la Escuela Profesional, hoy Mondragón Eskola Politeknikoa, democráticamente administrada, y abierta a todos los jóvenes de la comarca. Mondragón Eskola Politeknikoa desempeñará un papel decisivo en el nacimiento y posterior desarrollo de la Experiencia Cooperativa.” (texto adaptado de: <http://www.mondragon.mcc.es/esp/cooperativismo/expemcc/biografia.html>, em Maio de 2009).

REFERENCIAS

- Amin, Ash e Thrift, Nigel (1992). Neo-Marshallian nodes in global networks. *International Journal of Urban and Regional Research*, 16, pp 571-587.
- Amin, Ash e Thrift, Nigel (1994). Living in the Global. Em: Amin, Ash and Nigel Thrift (orgs.). *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*. Oxford University Press, pp. 2-17.
- 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 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.
- Comissão Europeia (2008). *Regions 2020: An assessment of future challenges for EU regions*. COM 2868 final.
- Cooke, Phillip (2004). Regional knowledge capabilities, embeddedness of firms and industry organization: bioscience megacentres and economic geography. *European Planning Studies*, vol. 12, pp. 625-641.
- Cooke, Phillip e Leydesdorff, Loet. (2006). Regional development in the knowledge-based economy: The construction of advantage. *Journal of Technology Transfer*, vol. 31, pp. 5-15.
- Cowan, Robin e De Paal, Gert 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.
- Dosi, Giovanni (1988). Sources, procedures and microeconomics effects of innovation. *Journal of Economic Literature*, vol. 26, pp. 1120-1171.
- 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, pp. 109-123.
- Fagerberg, Jan; Mowery, David e Nelson, Richard: *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.). *Compêndio de Economia Regional*. APDR, Coimbra, pp. 477-502.
- Friedmann, Jonh (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, nº1, pp. 3-11.
- Hirschmann, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press.
- Jeantet, Thierry (2002). *A Economia Social Europeia: em tudo a Democracia*. Edições Poseidon, Albufeira.
- Lopes, Raul (2001). *Competitividade, Inovação e Territórios*. Celta Editora, Oeiras.
- Lundvall, Bengt Ake (1992). *National Innovations Systems: towards a theory of innovation and interactive learning*. Pinter, Londres.
- Maillat, Dennis (1997). Milieux Innovateurs et Nouvelles Générations de Politiques Régionales. Em: Ferrão, João (coordenador). *Políticas de Inovação e Desenvolvimento Regional e Local*. ICSUN-ISCTE, pp.13-30.
- Maillat, 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, nº 2, pp. 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, Ricardo (2002). Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes. *EURE*, vol. 28, nº 84, pp. 63-83. Santiago de Chile.
- Mort, Gillian S., Weerawardena, Jay e Carnegie, Kashonia (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 (1996). *The Knowledge-Based Economy*.
- 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, François (1969). *L'Économie du XXe Siècle*. PUF, Paris.
- Piore, Michael e Sabel, Charles (1984). *The Second Industrial Divide: possibilities for prosperity*. Basic Books.
- Polèse, Mario (1998). *Compêndio de Economia Regional e Urbana*. APDR, Coimbra.
- Putman, Robert (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *American Prospect* 13, pp. 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), pp. 349-357.
- Santos, Domingos (2002). O modelo de causalidade circular e cumulativa e o modelo centro-periferia. Em: Costa, José Silva (coord.). *Compêndio de Economia Regional*. APDR, Coimbra, pp. 189-200.
- Sapir, 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, nº 5, pp. 629-639.
- Silva, Mário e Silva, Sandra (2002). Convergência versus divergência. Em: Costa, José Silva (coordenador). *Compêndio de Economia Regional*. APDR, Coimbra, capítulo 5.
- Soete, Luc (2000). A Economia Baseada no Conhecimento num Mundo Globalizado - desafios e potencial. Em: Rodrigues, Maria João (Coord*). *Para uma Europa da Inovação e do Conhecimento: emprego, reformas económicas e coesão social*. Celta Editora, Oeiras, capítulo 1.
- Tödtling, Franz (1984). The Uneven Landscape of Innovation Poles. Em: Amin, Ash and Nigel Thrift (orgs.). *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*. Oxford University Press, pp. 68-83.
- Vázquez-Barquero, Antonio (2000). Desarrollo endógeno y globalización. *EURE*, vol. 26, nº79, pp. 47-65. Santiago de Chile.