

innovar
iLab
conhecer pensar
investigar

INOVAÇÃO SOCIAL NOS DOMÍNIOS FINANCEIRO, TRIBUTÁRIO, DA SEGURANÇA
SOCIAL E DA ECONOMIA SOCIAL

INOVAÇÃO SOCIAL, CAPITAL SOCIAL E DESENVOLVIMENTO

JORGE DE SÁ

Paper n.º 2/BD/iLab/Cedis/2015

Setembro de 2015

Citação como: SÁ, Jorge de. *Inovação Social, Capital Social e Desenvolvimento*. Paper n.º 2/BD/iLab/Cedis/2015, disponível em <http://ilab.cedis.fd.unl.pt/artigos-dogmaticos/>

INOVAÇÃO SOCIAL, CAPITAL SOCIAL E DESENVOLVIMENTO

SOCIAL INNOVATION, SOCIAL CAPITAL AND DEVELOPMENT

JORGE DE SÁ¹

RESUMO

O interesse científico pelo conceito de inovação social manteve-se baixo e estável entre os anos 60 e 90, para depois iniciar um crescimento sensível que se tornou exponencial desde 2005.

Para que uma nova ideia se possa tornar determinante na vida de uma comunidade a sua aplicação deverá corresponder a uma mobilização efetiva e democrática de todas as partes interessadas.

A inovação constitui um motor da evolução da própria humanidade e explica os seus momentos mais altos e mais baixos, tanto avançando e tornando obsoleto o passado, como também, quando em ambiente de catástrofe, regredindo com perda das suas conquistas anteriores.

Para terem sucesso, os processos de inovação social têm de referir-se a pessoas concretas, em territórios e comunidades concretas que necessitem, tanto objetiva, como subjetivamente, encontrar soluções concretas para os seus próprios problemas.

PALAVRAS-CHAVE: Inovação social, Economia social, Capital social, Desenvolvimento, Desenvolvimento socioeconómico.

ABSTRACT

The scientific interest in the concept of social innovation remained low and stable between the 60's and the 90's, when it began to increase significantly, in such a way that became exponential since 2005.

In order that a new idea can become decisive in a community's life, its application should correspond to an effective and democratic mobilization of all stakeholders.

Innovation is an engine of the humanity's evolution itself and explains its ups and downs, both of them advancing and making obsolete the past, as well as, when in a disaster environment, regressing with the loss of their previous achievements.

To have success, the processes of social innovation must refer to the specific people in specific territories and communities in need, both objectively and subjectively, of finding practical solutions to their own problems.

KEY-WORDS: Social innovation, Social economy, Social capital, Development, Socio-economic development.

¹ Doutor em Gestão, Professor do Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas e Investigador do iLab – *Laboratório de Ideias sobre a Inovação Social nos domínios financeiro, tributário, da seguranças social e da economia social*, pertencente ao CEDIS - Centro de Investigação & Desenvolvimento em Direito e Sociedade. Faculdade de Direito da Universidade NOVA de Lisboa – Campus de Campolide, 1099-032 Lisboa. E-mail: sa@aximage.pt

ESQUEMA DO ESTUDO

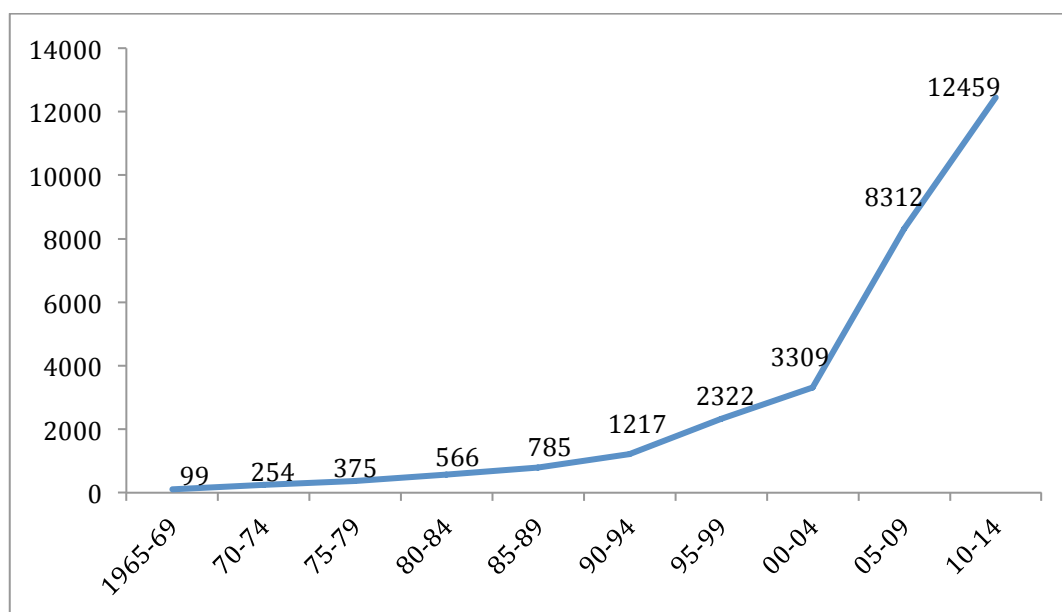
1. Introdução
2. O Conceito de Inovação Social
3. Capital Social e Empreendedorismo Social
4. Desenvolvimento, Inovação Social e Capital Social
5. Conclusão

1. Introdução

A noção de inovação social está na moda.

Uma pesquisa efetuada recentemente na Biblioteca do Conhecimento Online (B-On) permite constatar que no último quinquénio (entre o primeiro dia de 2010 e o último de 2014) foram editados 12459 artigos científicos diretamente relacionados com a noção de inovação social.

Como se vê na figura abaixo o número de publicações científicas sobre o tema tem tido um crescimento exponencial: de 99 artigos no quinquénio 1965-1969, os números crescem para 1217 e 2322 nos dois quinquénios dos anos 90 do século passado, para depois de 2005 se verificar uma explosão de interesse da investigação científica pelo conceito de inovação social.



É, portanto recente, este afã em torno da ideia de inovação social, como confirma Nilson (2003) quando referiu que, antes do ano 2000, nas bases de dados das ciências sociais só se encontrava um único artigo científico que tivesse “social innovation” no seu título. A ideia de inovação social, não sendo nova, é, no entanto, pelo volume e interesse científico muito recente.

Este interesse crescente pelo conceito de inovação social é também constatado por Rita Calçada Pires ao afirmar que, desde o início do século atual, assistimos “à propagação de modelos de ação em rede e em lógicas de cooperação, contendo em si abertura para mudança de paradigma, sendo essa realidade reveladora de um processo inovador” (Pires, 2015: 6).

Efetivamente, sob a ideia genérica de inovação encontram-se diferentes perspetivas que se manifestaram ao longo do tempo: desde as inovações tecnológicas que ditaram os grandes impérios, revolucionando as forças produtivas e modificando de forma radical os modos de produção (Sá, 1976), até ao ritmo alucinante de transformações que ocorrem perante os nossos olhos, em que uma inovação se pode tornar quase obsoleta ao fim de um ano ou dois. Como escreveu Radovan Richta em finais dos anos 60 do século passado (Richta, 1972), ao ser transformada numa força produtiva direta, a ciência passou a permitir um ritmo muito acelerado da mudança que, progressivamente, invadiu o nosso quotidiano.

2. O conceito de Inovação Social

A ideia de inovação enquanto explicação do desenvolvimento capitalista está estreitamente associada ao conceito de empreendedorismo desenvolvido por Joseph Schumpeter no início do século passado, autor que posteriormente, já durante a Segunda Guerra Mundial, associou a inovação ao seu conceito de “destruição criativa”, explicando que o desenvolvimento económico do capitalismo assenta na forma como as inovações se combinam para destruir o “velho” e impulsionar o crescimento.

“Tanto a abertura de novos mercados, estrangeiros ou domésticos, como o desenvolvimento organizacional da loja de artesanato, da fábrica ou da US Steel,

ilustram o mesmo processo de mutação industrial - se é que posso usar esse termo biológico - que incessantemente revoluciona a estrutura económica a partir de dentro, destruindo incessantemente o antigo, criando incessantemente um novo. Este processo de destruição criativa é a característica essencial do capitalismo” (Shumpeter, 2003: 83).

Fruto de inovações surgem novos sectores onde os capitais são altamente atraídos por aí se puderem remunerar a níveis muito superiores ao de sectores mais tradicionais cuja atratividade (leia-se, rentabilidade) tenha sido progressivamente diminuída em resultado da perequação das suas taxas de lucro (Marx, 1987).

Nas suas observações, Shumpeter realça o papel do empreendedor na destruição dos modelos mentais enquanto forma de destruição criativa que libertará as energias necessárias à introdução da inovação no processo produtivo.

Posteriormente, vamos encontrar o tema do empreendedorismo associado com a inovação em autores como Keneth Knight (1967) e Peter Drucker (1970), que realçaram a importância da gestão das inovações tecnológicas nomeadamente no interior das organizações.

No início do século atual, quando, como se viu, a investigação científica sobre o conceito de inovação social iniciou um crescimento exponencial, Mumford procurou definir este conceito associando-o à noção de mudança social, referindo que a inovação social constitui “a geração e a implementação de novas ideias a propósito das relações sociais e da organização social” (2002: 253) que, através de uma nova ideia, processo ou método visa a criação de alterações de procedimentos anteriores capazes de gerar valor social.

Por sua vez este conceito de valor social está para além da gestação de valor destinado à remuneração dos capitais investidos, inserindo-se num contexto que eleja as populações como atores do seu próprio desenvolvimento. Assim, o empreendedor social, mais do que centrar a sua ação na maximização do lucro, procuraria maximizar o capital social, o que remete para a importância da atuação nas redes sociais na busca da confiança e do compromisso entre os diferentes autores do desenvolvimento

socialmente sustentável.

Deste modo, o conceito de inovação social integra o largo conjunto de iniciativas que procuram responder a necessidades sociais, emergindo na maioria dos casos da sociedade civil e fortalecendo-a com os seus resultados positivos.

Embora, a inovação social possa resultar de ações com origem na economia privada capitalista, deve realçar-se que essa inovação tem sobretudo origem, tanto na economia pública, como na economia social (privada), esta constituída por cooperativas, mutualidades, fundações e associações.

Até porque, durante o mesmo espaço temporal de desenvolvimento do conceito de inovação social, cresceu o uso do conceito de economia colaborativa, tal como o demonstrou o professor Rifkin a partir da ferramenta do Google acima referida: o adjetivo “collaborative” começou por ser “colado” ao substantivo “economia” de forma esporádica durante os anos quarenta e cinquenta do século passado, para ganhar uma expressão consistente a partir dos anos sessenta com um forte crescimento nos últimos anos.

Aliás, Rifkin identifica essa década dos “sixties” como aquela em que emergiram os computadores e da tecnologia da internet, analisando o percurso desde então percorrido como o de uma afirmação crescente de um “espaço colaborativo dos “Bens Comuns”: “os mercados começam a dar lugar às redes, a posse está a tornar-se menos importante que o acesso, a busca do interesse próprio está a ser temperado pelo aumento dos interesses colaborativos e o tradicional sonho do pobre que se torna rico está a ser suplantado por um novo sonho de qualidade de vida sustentável” (Rifkin, 2014: 33).

Na perspetiva de Nilsson (2003) o conceito de inovação social implica uma mudança significativa, num ambiente criativo e sustentável, na forma como uma determinada sociedade lida com um problema social profundo e previamente intratável, tal como a pobreza, a doença, a violência ou a deterioração ambiental, sustentando que nesse processo de mudança os problemas não podem ser tratados de forma anacrónica, o que recorda a célebre frase de Einstein, reportada por French (1980:32), de que “os

problemas significativos que enfrentamos hoje não podem ser resolvidos no mesmo nível de pensamento em que estávamos quando os criámos”.

A contextualização é, portanto, fundamental, o que aconselha a que o próprio processo de inovação social deva ser estreitamente associado ao sistema socioeconómico através das suas dimensões principais que asseguram essa ligação e que residem na procura, na oferta e na estratégia.

A primeira destas três dimensões consiste na identificação e/ou no reconhecimento dos problemas sociais, o que se traduz na procura efetiva relativamente ao produto ou serviço a ser desenvolvido. A segunda assenta na criação e no desenvolvimento de novas ideias e instrumentos capazes de resolver esses problemas já devidamente identificados, o que corresponde à capacidade real de oferta. A terceira dimensão diz respeito ao encontro das respostas sobre o como fazer com que as novas ideias funcionem, ou seja, definir as estratégias que combinem objetivos e meios e a eleição das formas de fazer, do financiamento e dos aspetos relacionais com todos os agentes envolvidos (Mulgan, 2007).

Quando se aprofunda a noção de inovação social somos conduzidos a proceder a uma analogia entre a noção de inovação social e a noção de coesão social que Paul Bernard (1999) designou como um "quase-conceito", ou seja, como uma construção mental que os decisores políticos propõem com vista à construção de consensos sobre a realidade social.

O caráter imaterial e intangível que Djellal e Gallouj (2012) atribuem à inovação social, enquanto capacidade de resolver problemas de forma criativa ou ainda de conduzir a bom porto novas possibilidades e capacidade na realidade social, fazem, para os autores, que a inovação social se assemelhe a uma forma de inovação de serviço.

Conclui-se, portanto, que a inovação social deverá conduzir a transformações sociais através de ações concebidas para o efeito, o que remete, numa abordagem sociológica, para duas noções – a de mudança social e a de motivação da ação social – que se desenvolvem no seio de tensões e conflitos cuja síntese deverá resultar, para um prazo mais ou menos longo, na construção social de novas estruturas e regras de

funcionamento capazes de gerar entendimento e coesão entre os agentes sociais implicados no processo.

Em resultado da confluência de vários trabalhos relativos ao tema (Camil Bouchard, Centre de Recherche sur les Innovations Sociales du Québec, Stanford Center for Social Innovation e The Young Foundation), a Rede de Inovação em Inovação Social do Québec apresentou a seguinte proposta de definição: “A inovação social consiste numa nova ideia, abordagem ou intervenção, num novo serviço, num novo produto ou numa nova lei, num novo tipo de organização que responda de forma mais adequada e sustentável do que as soluções existentes a uma necessidade social bem definida, numa solução que encontrou quem a adote no seio de uma instituição, de uma organização ou de uma comunidade e que produza um benefício mensurável para a comunidade e não apenas para certos indivíduos. O alcance de uma inovação social é transformador e sistémico. Ela constitui, na sua criatividade inerente, uma rutura com o existente” (RQIS, 2011). Se é verdade que a noção de inovação social tem um fundamento teórico que pode sustentar investigação empírica, também é certo que as conclusões dessa investigação não são tão robustas como as que resultam com os conceitos como o de mudança e transformação social, de justiça social, de redes sociais ou, ainda de forma mais expressiva, de capital social.

Na realidade, como constatou Desmond McNeil (2006), o próprio sucesso da difusão do conceito de inovação social dependerá obviamente do seu mérito e operacionalidade, mas também dos meios, nomeadamente financeiros, disponibilizados pelos seus promotores. Se depender deste último aspeto poderá augurar-se um sucesso quase certo a tal difusão dado o interesse com que várias instituições internacionais, onde se destaca a Comissão Europeia, têm acarinhado a ideia de inovação social associada à de empreendedorismo social, nomeadamente através do conceito de “empresas sociais”.

Sem prejuízo de desenvolvermos mais adiante este conceito de empreendedorismo social, registamos, desde já, que esta associação entre empreendedorismo social e empresas sociais é também apontada por Phills, Deiglmeier e Miller (2008) que afirmam que ambos são típicos do sector não lucrativo e que constituem contribuições importantes para a inovação social, criando valor social e introduzindo caminhos novos para atingir objetivos. Para estes autores, o empreendedorismo social traz “novos

padrões e possibilidades para a inovação” que pretendem fazer coisas que as organizações existentes não estão dispostas para fazer.

De igual modo, temos que constatar que é importante que as universidades se juntem ao processo de difusão, dando consistência ao conceito de inovação social nomeadamente no que toca a incentivos à inserção no “mercado” de um conjunto de atividades que têm sido desenvolvidas sobretudo a partir de iniciativas dos cidadãos e posteriormente, aqui e ali apoiadas pelo Estado que procura cumprir, por essa via, as obrigações sociais (segurança social, saúde, educação) que lhe competem nas sociedades mais avançadas da União Europeia. Na realidade muitas dessas atividades de “não mercado” desenvolvidas nestas áreas sociais são asseguradas por organizações da economia social, portanto, sem fins lucrativos.

No entanto, se os processos de inovação e de empreendedorismo social privilegiarem a componente assistencialista apoiada pelo Estado, existe o risco de contaminação dos princípios de altruísmo cívico que têm regido as iniciativas autónomas das populações em prejuízo de uma lógica de lucro de empreendedores que de social guardam apenas a palavra. Voltaremos adiante ao conceito de empreendedorismo social, regressando, por agora, à discussão sobre a difusão dos processos e resultados da inovação social.

Desmond McNeil insiste no artigo já referido que muitas vezes uma ideia de inovação difunde-se mais rapidamente através de políticas públicas e/ou de mobilização dos agentes sociais no terreno que a partir da investigação universitária, por mais sólida e rigorosa que esta seja. Muitas vezes, o rigor científico de um conceito torna-o menos maleável, menos capaz de gerar consensos entre as diferentes perspetivas e os agentes envolvidos e conseqüentemente menos propício a ter uma ampla difusão.

Mesmo quando se dirige, o que constitui a maioria dos casos, a populações carentes e marginalizadas, a inovação social pode distinguir-se de uma mera perspetiva assistencialista, para privilegiar a autonomia dessas populações na busca de soluções para os seus próprios problemas.

Assim, mais do que trabalhar para as pessoas, é decisivo trabalhar com as pessoas na procura de soluções, o que implica que as organizações que pretendem apoiar a

inovação social se preparem estruturalmente para adotarem novas formas de trabalho centradas no empoderamento das populações visadas, enquanto indivíduos que só sendo livres, responsáveis e autónomos poderão participar ativamente na construção do seu próprio futuro.

Este processo implica o desenvolvimento de bases relacionais que permitirão trocar uma visão de curto prazo, que não consegue ir além da satisfação de necessidades imediatas, em favor de uma perspetiva de médio prazo que eleja as capacidades das pessoas e os seus objetivos e anseios, apoiando-as na sua auto-organização para o efeito. Para além do empoderamento deve referir-se um outro aspeto central dos processos de inovação social que consiste na aprendizagem e no desenvolvimento de formas de colaboração e de cooperação em rede, cujo reforço constitui o âmago do conceito de capital social.

Constata-se, portanto, que a inovação social pode privilegiar a procura do bem-estar das populações e da justiça social, já que é o interesse geral o que justifica a ação que dela decorre e os apoios público ao seu financiamento. A inovação social visa a transformação social, preferindo, de acordo com a conhecida alegoria, ensinar a pescar em vez de oferecer o peixe. Chama-se a isto empoderamento, em busca da construção (ou reconstrução) social de forma intencionada, planificada e coordenada numa comunidade específica como recordam Jürgen Howaldt e Michael Schwarz (2010), tratando-se de encontrar soluções concretas para pessoas concretas. Franck Moulaert e companheiros (2005) vêm em reforço desta opinião, afirmando que para os inovadores, mais do que os incentivos do “mercado”, contam, enquanto fontes de motivação, as experiências das pessoas e as suas capacidades de construção do seu próprio futuro.

Se, como se viu, a difusão da inovação é porventura mais eficaz através da mobilização dos agentes sociais no terreno, um grau elevado de partilha da sua aceitação social constitui uma das condições de sucesso dessa difusão, a par das características de governo das organizações envolvidas e do grau de participação dos diversos agentes sociais, como recorda professora e colaboradora do CIRIEC França Nadine Richez-Battesti na obra que escreveu com Francesca Petralla e Daphne Vallade (2012), acrescentando que no termo “inovação social” a presença da palavra social lembra dois

aspectos principais: a resposta a necessidades sociais numa dinâmica de mudança social incremental e a mobilização dos diferentes atores para a sua participação na emergência da inovação e na sua difusão nas organizações, nas redes e nos seus territórios. Trata-se de um processo mais de evolução do que de rutura, na senda das conclusões de Joseph Shumpeter sobre a introdução da inovação nos processos produtivos.

Aliás, a inovação social ganha em ser compreendida no conjunto complexo de mutações que vivemos no novo mundo unipolar em que tem ganho cada vez maior expressão a progressiva desregulamentação em prejuízo de controlos pelo Estado da atividade económica, social, cultural e até política.

É com as novas formas de governo e de relações com o Estado, com as novas tecnologias de informação e comunicação e as novas relações de produção e de consumo que é necessário entender o contexto de transformação do capitalismo em que se desenvolve a inovação social, como, no limiar do século atual, o constataram autores como Bauman (2001), Beck (2003) e Boltansky (1999). Num mundo em que se vem afirmando a perspetiva neoliberal, a própria oportunidade de difusão da inovação social ocorre num ambiente de desigualdades crescentes, bem retratadas nas suas causas e amplitude por Piketty (2013) e Stiglitz (2014), de erosão da classe média, de desemprego ou emprego precário, de falta de mobilidade social ascendente intergeracional, de desequilíbrios orçamentais dos Estados, de graves alterações demográficas, de migrações maciças, de mudanças climáticas e ambientais, de problemas sociais acrescidos, nomeadamente na segurança social, na educação e na saúde, como lembra Thomas Courchesne (2011).

A transformação do capitalismo que se seguiu ao desmoronamento do império soviético alimenta-se da mundialização (e alimenta-a), orquestrada por Novas Ordens da finança, do comércio, do poder militar, da informação e comunicação e da cultura e corresponde a um vasto processo coordenado pelo Estado rumo ao “mercado livre” mundial, entre outros, por via da sua progressiva desregulação.

Neste contexto a inovação social está longe de gerar uma convergência de pontos de vista, nomeadamente no que diz respeito ao seu modo de agir no terreno concreto onde

se opõem vários paradigmas de atuação, dos quais se destacam dois: um mais centrado sobre aspetos assistencialistas e de “comercialização” dos modelos desenvolvimento onde, de algum modo, existe a possibilidade de assistirmos a uma espécie de privatização dos deveres sociais do Estado; o outro assente na democratização do acesso ao conhecimento de que nos fala Jean Bernatchez (2012).

Com o primeiro destes dois modelos, o desenvolvimento económico sobrepõe-se à justiça social e ao combate às desigualdades e o elemento mais importante para a definição das respetivas políticas públicas. O empresário social tem aqui um papel de grande relevância e, na Europa, o modelo das “empresas sociais” integra os estímulos à sua mobilização.

Já no caso do segundo modelo de inovação social a primazia é dada à transformação social com vista à modificação autossustentada de comportamentos através da participação dos cidadãos e da prática da democracia em todo o processo de desenvolvimento. O papel do empresário social é aqui visto sobretudo na ótica da mobilização das populações e na concertação entre os diferentes agentes económicos, sociais e culturais envolvidos.

Tomando este segundo modelo como referência, Joanie Rollin et Valérie Vincent apontam as várias etapas que deve percorrer um projeto de inovação social, assim como os atores envolvidos nesse processo, onde recenseiam investigadores e organizações, financiadores (governos, empresas e outras organizações), parceiros de apoio, os *mass media*, associações, sindicatos e os próprios beneficiários (Rollin, 2006), Estas autoras seguem de perto os documentos produzidos pela Rede de Inovação Social do Québec, tanto sobre as etapas do projeto, como sobre os aspetos fundamentais da inovação social.

Quanto a estes últimos, esta rede canadiana considera que os projetos de inovação social podem ser distinguidos entre si a partir de um conjunto de critérios que são as “chaves que facilitam a sua emergência e a sua perenidade: o iniciador do projeto; a planificação do projeto; a tomada de risco e a audácia; a mobilização dos atores; a co-construção dos saberes e do saber-fazer; a confiança; a liderança (individual, organizacional e coletiva); o financiamento; o alcance do projeto; a gestão da mudança;

a transferência, a institucionalização e a perenidade; o tempo (RQIS, 2015a).

Quanto às etapas a seguir nos processos de inovação social a mesma instituição do Québec refere quatro: (i) surgimento de um desejo de sair das práticas correntes; (ii) a mobilização de conhecimentos e competências diversos; (iii) a retroação; (iv) a apropriação.

No seu *site*, esta rede explica que sair das práticas usuais não significa uma total reinvenção, obtendo-se resultados tanto a partir de uma prática diferente já existente, como com base na “aplicação de conhecimentos obtidos noutra ambiente”.

Em relação à segunda etapa, a referida mobilização permite diversificar os pontos de vista permitindo o alargamento do âmbito da reflexão e de interação entre atores, enquanto a terceira etapa, que diz respeito à retroação, “desenvolve-se a partir da colaboração com os destinatários potenciais da ação durante a experimentação de uma nova prática”, avaliando as ações e potenciando a sua melhor adaptação às necessidades identificadas.

Finalmente, a quarta etapa – a de apropriação – significa “que a novidade criada suscita um interesse, uma vontade de utilização pelos destinatários da ação, seja através da sua integração nas suas práticas correntes, seja, no caso dos beneficiários, através da sua utilização direta” (RQIS, 2015b).

3. Capital Social e Empreendedorismo Social

No essencial, o conceito de capital social decorre das conexões estabelecidas com e nas redes sociais. A primeira referência explícita registada da expressão “capital social” deve-se a Hanifan (1916: 130) que conecta o conceito com a coesão social: Se ele poder ir junto do seu vizinho e ambos irem ao encontro de outros vizinhos, haverá acumulação de capital social que o poderá pode satisfazer de imediato quanto às suas necessidades sociais”.

O segundo registo remonta ao início da reconstrução alemã, em 1946, com a referência de Alfred Müller-Armack a algumas das dimensões que integram o que hoje designamos

por capital social.

No entanto, as raízes do conceito podem ser encontradas muito antes, por exemplo recuando até James Madison e os seus 26 “Federalist Papers” (um evento de 1787 e 1788, precursor do marketing político) e a Alexis Tocqueville (1835-40), preocupado com os problemas da coesão social e da capacidade de estabelecimento de conexões sociais.

Atualmente, o Banco Mundial refere cinco categorias de capital – natural, físico, humano, cultural e social – definindo este último em torno dos valores de civismo, consenso ético, associativismo de cuja interação social resulta na sociedade um clima de confiança e a capacidade de trabalhar juntos para um objetivo comum.

Este conceito recebeu variados enfoques ao longo do tempo que podem ser seguidos através de diversos autores, dos quais consideramos os seguintes: Jacobs (1961), Bourdieu (1972 e 1986), Hirschman (1986), Coleman (1988 e 1990), Putnam (1993 e 1995), Fukuyama (1995), Lin (2001), Kliksberg (2001 e 2002), Siles, Robinson e Schmid (2003) e Arefi (2003).

Embora sem referir explicitamente a expressão “capital social”, Jane Jacobs (1961) utilizou-o ao ocupar-se do valor social gerado pelas das redes de relacionamento social. Uma década depois Bourdieu (1972) usou aquela expressão, que mais tarde (1986) veio a clarificar no quadro da sua abordagem conjunta de três formas de capital socialmente acumulável – económico, social e cultural – às quais juntaria posteriormente o conceito de capital simbólico. Para Bourdieu o capital atua enquanto relação social dentro de um sistema de troca.

No nosso entender, este conceito de troca poderia ser alargado ao conceito de troca alargada de Marcel Mauss (1923-24) para justificar o empenho de muitos indivíduos e organizações (ONG, nomeadamente) em realizar atos de filantropia sem esperar qualquer recompensa imediata, a não ser no plano do capital simbólico.

Hirschman preconiza uma moralização da economia que deverá integrar as especificidades de cada sociedade, o seu capital social: “a sociedade de mercado, longe

de promover a suavidade e outras atitudes louváveis, manifesta uma forte tendência a minar os fundamentos morais que servem de base a toda sociedade” (Hirschman, 1986: 16). Este autor argumenta que a busca da justiça, identidade, amor e salvação deve ser considerada no cálculo de ganhos e perdas.

Para Coleman (1990) o conceito de capital social possui duas características principais, de grande importância para a resolução da ação coletiva. A primeira diz respeito à sua presença na estrutura social e a segunda é de que ele funciona como um facilitador das ações dos agentes individuais que estão dentro dessa mesma estrutura.

Putman (1993 e 1995), autor de grande importância no desenvolvimento do conceito a partir do seu estudo sobre a sociedade italiana, alicerça o capital social na confiança e no grau de associativismo dos diversos agentes sociais – indivíduos e organizações – o que tende a agilizar os fluxos de informação dentro e para fora dos grupos sociais e a facilitar os consensos, ressaltando, como consequências, a integração e a coesão sociais e o civismo.

Para este autor, uma sociedade que possua níveis elevados de capital social alcança mais facilmente uma melhor governação local, como efeito da ação das organizações sociais, das redes sociais, da solidariedade e da gestão horizontal dos relacionamentos. Fukuyama (2003) aborda o conceito de capital social como um conjunto de regras e de valores partilhados numa sociedade e que facilitam a confiança e a cooperação, distinguindo-se na apreciação que faz relativamente à sua ausência que reduz a solidariedade e a boa governação e aumenta a corrupção e os desequilíbrios imorais na distribuição da riqueza.

Numa perspetiva estrutural, Lin (2001) identifica o capital social como um ativo que a coletividade molda de acordo com os seus valores a partir do tecido de relações sociais entre os diferentes agentes integrados em redes sociais e que se apoiam com base em compensações ou reciprocidades.

Para o autor, numa rede, o capital social promove fluxos informativos que permitem baixar os custos das operações, gere influências na rede e a partir dela, concede credenciais sociais aos agentes e reforça a identidade e o reconhecimento público.

As mesmas dimensões de associativismo, confiança e civismo que já encontramos noutros autores – e aos quais poderíamos acrescentar, a propósito da confiança social, Newton (1997) e Stolle (1998) – estão também presentes na abordagem de Kliksberg (2001-2002), que considera grave que a perspetiva económica dominante praticamente não os considere no quadro das estratégias que define para a promoção do desenvolvimento e da luta pela coesão social.

Partindo de uma conceção minimalista do capital social – entendido como a solidariedade de uns em relação aos outros – Siles, Robinson e Schmid (2003) operacionalizam seis dimensões do conceito: solidária, emocional, afetiva, *network*, institucional, influência.

No quadro do capital social, a solidariedade constitui a base das relações, as emoções geram autoestima que motiva à participação, a afetividade expressa-se na valoração por elementos identitários, a construção de redes medeia as relações dos indivíduos com as instituições, as instituições formais e informais são condições de integração harmoniosa nas redes e o poder de influência condiciona o próprio desenvolvimento e sucesso das redes.

Finalmente, para Arefi (2003) o capital social integra o consenso enquanto construção do entendimento entre os agentes em torno de valores partilhados e com vista à promoção da ação coletiva, ela mesma geradora de capital social.

A criação e o desenvolvimento do capital social acumulado num território pelos agentes que aí atuam implica um nível elevado de mobilização muitas vezes seriamente dificultado pela escassez desse mesmo capital social.

Mas, no caso em que existe capital social suficiente a própria ação que este apoia pode ser geradora de mais capital social, o que significa que este, ao ser devidamente utilizado em rede, possui propriedades de autocatalização.

Coloca-se então a questão sobre a quantidade mínima de capital social para que esse processo de autocatalização se possa iniciar, o mesmo é dizer, que há um processo de

acumulação primitiva de capital social que é imprescindível à sua reprodução alargada. Voltaremos adiante a esta questão sendo que, por agora, queremos destacar a importância do empreendedorismo social.

Este conceito, que tem recebido uma atenção crescente desde os anos noventa do século passado, possui um leque diverso de definições, havendo pouco consenso, senão uma certa tensão entre os académicos que têm abordado o empreendedorismo social.

Numa abordagem do tema, Pernas (2010) recenseou um conjunto de definições de duas dezenas de autores, constatando que o conceito se encontra pouco estabilizado e propondo a definição, que assume como mais integradora, de Zahra et al. (2009) onde se considera que o empreendedorismo social “engloba as atividades e processos desenvolvidos para descobrir, definir e explorar oportunidades de forma a aumentar a riqueza social através da criação de novas empresas ou através da gestão inovadora de organizações existentes”.

Para Pernas (2010: 6) o “empreendedorismo social mais do que um novo conceito que une a gestão e a economia social é claramente uma nova forma de encararmos a criação de empresas, sustentada em princípios e valores que não se encontram tradicionalmente associados à atividade empresarial”.

O autor discute igualmente a questão da avaliação do desempenho do empreendedorismo social face ao “empreendedorismo comercial”, insistindo no valor social das dimensões económicas e sociais associadas ao empreendedorismo social, já que “o aumento da riqueza económica tem um custo social e vice-versa”.

Na realidade, numa perspetiva moral que já encontramos em Hirschman, não é válido admitir que apenas os critérios como os da faturação e do lucro possam servir para a avaliação do empreendedorismo social. Por exemplo, para Johnson (2000: 12) a limitação exclusiva a esses critérios está centrada nos objetivos da economia capitalista, sem disponibilizar os meios necessários para o desenvolvimento de economias de tipo “cooperativo-comunitário” como referem Jones e Keogh (2006: 18). Por outro lado, Birch e Whittam (2008) lembram que, mesmo em relação ao sector capitalista, “a associação entre a obtenção de lucro e o empreendedorismo ignora um

largo conjunto de pessoas envolvidas num amplo conjunto de atividades”, nomeadamente as que estão ligadas à responsabilidade social ou ao mecenato e à filantropia empresariais.

Ao apostar na inovação social aplicada à resolução de problemas concretos com que os agentes sociais se confrontam na sua busca incessante de soluções para o desenvolvimento das suas comunidades, os diferentes tipos de empreendedores sociais são obrigados a sínteses permanentes entre o local e os impactos globais que aí se fazem sentir, reforçando as redes em que operam, ou seja, criando e acumulando capital social.

O capital social acumulado numa comunidade constitui, portanto, um catalisador fundamental para o sucesso dos projetos de desenvolvimento sustentado.

Efetivamente, um nível elevado de capital social permite que as pessoas trabalhem em grupo, que estabeleçam e fortaleçam laços de confiança social, que partilhem valores éticos e solidários, que desenvolvam consciência cívica, que reforcem as suas instituições e potenciem uma governança mais transparente.

Mas o capital social sendo uma condição necessária, não é uma condição suficiente para assegurar uma gestão mais participada e democrática.

Na realidade, a par da criação e acumulação de capital social, o desenvolvimento social harmonioso, sustentado e gerador de coesão social carece da mobilização dos cidadãos em torno dos projetos que concorram para melhorar as suas condições de vida atuais e futuras.

Essa mobilização introduz uma dimensão eminentemente política nos processos de desenvolvimento e para ela concorrem um largo conjunto de fatores entre os quais pesa a emergência de líderes a todos os níveis – local, regional, nacional e internacional –, integrados nas redes sociais de onde provêm e empenhados em diminuir a brecha entre privilegiados e excluídos, promovendo a integração e a coesão social.

4. Desenvolvimento, Inovação Social e Capital Social

Vivemos uma época de profundas mudanças do estado de bem-estar e do papel regulador do Estado, o que tem gerado uma nova estrutura de desenvolvimento em que a relação entre os governos nacionais e os seus territórios, ou seja, a relação entre o nível nacional e o nível local, deve ser abordada nos espaços mais amplos de internacionalização.

Nos anos setenta do século passado, dois pesquisadores (Bye e Bernis, 1977: 943-54) chamavam a atenção para um processo mundial de substituição gradual de uma ordem, até então (anos setenta) constituída e dominada por Estados, em favor de um sistema de corporações multinacionais, argumentando que, no entanto, dessa progressiva substituição não resultaria um colapso do Estado em favor das empresas transnacionais ou que a divisão internacional do trabalho resultante desse processo iria impor de imediato aos Estados qual o papel que lhes competiria desempenhar.

Para estes autores era claro que as corporações multinacionais, expressando os seus próprios interesses, não desejariam ditar aos Estados as respetivas políticas nacionais a implementar, nomeadamente, no que diz respeito à gestão da força de trabalho, à habitação, à saúde ou à educação. No entanto, esta ideia seria hoje pouco sustentável já que do processo descrito resultaram profundas mudanças (já algumas das corporações transacionais reclamam presença em órgãos internacionais constituídos exclusivamente por Estados) nas relações entre os diferentes níveis envolvidos (nacional, regional e local), nomeadamente em questões de desenvolvimento, dado que o Estado nacional, que impunha a sua política central a nível local, viu diminuída a sua capacidade interventiva em consequência da sua integração económica transnacional e dos consequentes reajustes na divisão internacional do trabalho.

Nos anos oitenta do século passado, Pecqueur (1987: 133) argumentou que o processo de desenvolvimento a que hoje chamamos globalização, provocou uma mutação, continuada no tempo, da relação entre o poder central e o poder local. As repercussões no território das pressões resultantes dos impactos diretos e indiretos da globalização tendem a promover substituições nas estruturas tradicionais locais, refazendo a divisão do trabalho, para a qual pesa a presença de grandes empresas, já que "o domínio

do espaço pertence a quem tem a capacidade de escolher. A grande empresa tem essa capacidade de escolher entre diferentes espaços, diversos atores, comunidades e subcontratantes" (Pecqueur, 1987: 137).

A grande empresa capitalista possui, inclusive, a possibilidade de desinvestir localmente e de deslocalizar esse investimento, rompendo o tecido social, destruindo equilíbrios estabelecidos e muitas vezes fundamentais para a integração e a coesão sociais. Ao contrário, as empresas resultantes da construção social de um território com base nos seus recursos específicos (incluindo aquelas que se inscrevem na economia social) não se deslocalizam para fora do âmbito local, porque são parte integrante do território e porque é aí que encontram a sua própria identidade.

No início dos anos oitenta do século passado, a OCDE foi confrontada com o pedido da França, logo seguido pela Itália e pelos Estados Unidos da América, relativamente à discussão do tema sobre iniciativas locais de trabalho. De acordo com Xavier Greffe (2007:94), a razão do pedido centrou-se “na apreciação do papel de iniciativas destinadas a resolver os problemas que afligiam três tipos de territórios: cidades confrontadas com uma crise industrial, áreas rurais sem futuro e subúrbios enfrentando sérios problemas de exclusão.

Esse programa da OCDE e muitas outras iniciativas visando o desenvolvimento local enquanto fator de construção social do território apoiam-se necessariamente em redes constituídas e animadas pelos diversos agentes locais com vista à promoção da sua mais ampla integração, nomeadamente através do fortalecimento da sua identidade.

Estas redes, que são um excelente veículo para a inovação social, visam reunir todos esses atores e instituições locais, assegurando a sua cooperação e permitindo a afirmação dos seus líderes no campo difícil do compromisso e do diálogo que, para concretizarem o desenvolvimento do território de onde emergiram, têm que manter com os outros diversos intervenientes no processo, nomeadamente com os representantes dos poderes públicos, seja ao nível local, regional, nacional ou internacional.

Os relatórios do Banco Mundial (1998 e 2001) apontam nesta direção ao defenderem

que o desenvolvimento local não pode depender mais do planeamento autoritário do Estado central, nem do chamado “mercado livre” (leia-se, capitalista), defendendo um entendimento harmonioso entre intervenções pontuais das autoridades públicas e ações descentralizadas que levem em conta as pressões concorrenciais decorrentes da globalização.

Para Franco (2001), a escolha é clara. O Estado deve centrar-se na construção de um quadro legal (ele próprio socialmente inovador) que aponte aos demais agentes socioeconómicos a preferência por tipos de organizações que favoreçam as redes de relações sociais horizontais em vez de soluções apoiadas em estruturas verticais (hierárquicas), gerando formas competitivas de interação social. Para o autor, esta opção permite um quadro jurídico com impacto direto na ordem social e económica e potenciador de uma maior participação democrática e cívica dos cidadãos. Esta nova visão de desenvolvimento territorial como uma construção social geradora de coesão entre os diferentes agentes envolvidos, afirma uma perspetiva social, económica, cultural e ambientalmente sustentável, que dificilmente pode ser obtida sem referência aos conceitos de capital social e de economia de proximidade, onde se destacam as organizações da economia social.

Esta perspetiva é reforçada por Taoufik Daghy (2007: 139) quando afirma que a “economia solidária se refere a um modo de gestão do território que tem como vocação favorecer a cooperação entre as diferentes economias e os diferentes atores, com o fim de contribuir, simultaneamente, para a criação de atividades e aos laços sociais. Nesta conceção, a economia solidária tem como vocação ser aplicada em todos os setores económicos e de aumentar a eficácia de todos os tipos de economia (de mercado, de não mercado e não monetária) ao nível local”.

Mas, há que ter presente que a construção do território não é inata e também que não é fácil conciliar os interesses individuais, especialmente os que se estabelecem na lógica da economia privada (capitalista) e o curso coletivo de desenvolvimento territorial sustentável, por si mesmo fonte potencial de inovação social. Este aspeto reforça a importância do papel que os atores, inseridos nas suas redes de influência local, têm em todo o processo, dada a exigência imperativa de compromissos que estão inevitavelmente associados com a forma como esses atores têm que gerir.

A exigência de tais compromissos pressupõe um amplo conjunto de relações que se estabelecem num quadro regulamentar, mesmo que não esteja escrito, inspirado por valores que condicionam todos os que os partilham e cuja expressão territorial ganha uma dimensão especial quando se inscrevem no terreno das relações locais, onde essa partilha encontra dimensões com um elevado nível potencial de agregação. O caráter coletivo da ação dos agentes leva-os a colocar "em comum recursos para atingir objetivos que não seriam alcançados individualmente" (Angeon, 2006: 6), ou seja, ao atuarem repetidamente em conjunto, os agentes empenhados no desenvolvimento territorial cooperam, criando rotinas que tendem a estabilizar a dinâmica de interação, porque geram identidade, confiança e reciprocidade no espaço relacional, ou seja, capital social.

Neste contexto, o papel dos atores locais assume uma importância particular, uma vez que são eles que têm de realizar a síntese entre o extenso conjunto de ameaças e oportunidades que enfrentam permanentemente. Destaque-se que é nesse ambiente que emergem novos líderes locais, facilitadores das redes sociais em que se inserem e criadores por excelência do capital social imprescindível para o sucesso das organizações animam. Os dirigentes das organizações da economia social envolvidas neste processo têm aqui um papel destacado, já que a economia social tem, cada vez mais, um papel relevante no desenvolvimento local, enquanto estruturas económicas capazes de proporcionar soluções sustentáveis "amarradas" ao território e catalisadoras de capital social.

Efetivamente, o capital social existente num território, que, como se vê, se revela fundamental para o desenvolvimento local, pode ser altamente potenciado pela mediação entre a economia social e as economias pública e privada com fins lucrativos, numa base de confiança entre todos os agentes chamados a intervir.

É evidente que, como já se referiu, que o capital social não é inato, mas antes o resultado de um longo processo de criação de confiança e de compromisso sociais, sendo, portanto, de toda a relevância, inquirir qual é o valor mínimo necessário de capital social necessário para iniciar esse processo, o que remete, como já se viu, para um processo de acumulação primitiva de capital social.

Não existe qualquer paralelo entre este conceito e o da acumulação primitiva de capital que Karl Marx (1976: 517-566) definiu na sua obra principal editada em Hamburgo em 1867 para explicar a génese histórica da formação económica e social do capitalismo. A analogia pretendida com a utilização do conceito de “acumulação primitiva de capital social” poderá ser estabelecida com base no papel que o capital acumulado permite desempenhar no processo alargado de desenvolvimento socialmente sustentado, mas não no que concerne, por um lado, as relações de produção que são inerentes ao caso descrito por Marx e, por outro, a situação concreta de criação e uso do capital social num ambiente relacional de confiança e de participação cívica.

Com efeito, enquanto a génese do capitalismo se realizou no meio de sofrimento e dor, num processo que conduziu à separação radical do sujeito e do objeto da produção e conseqüente alienação do sobreproduto social, já no caso da acumulação primitiva do capital social, perspetivamos que o seu uso em rede, se for democraticamente gerido, permitirá que a apropriação do sobreproduto gerado seja eminentemente coletiva e que a sua aplicação seja controlada pelo conjunto dos seus produtores.

Acresce que no contexto da criação e acumulação primitiva de capital social de uma comunidade se destaca, como já se referiu, a importância do empreendedorismo social, que está, como também já se viu, intimamente associado ao conceito de inovação social. Ao apostarem na inovação social, aplicada na resolução de problemas concretos que os atores sociais enfrentam na sua busca incessante de soluções para o desenvolvimento das suas comunidades, os diferentes tipos de empreendedores sociais são forçados a uma síntese constante entre o que é "local" e os impactos globais que afetam o "local", reforçando assim as redes em que atuam, criando e acumulando capital social. Esta acumulação coloca à disposição da comunidade que a obtém um poderoso catalisador que se revela fundamental para o êxito dos projetos do seu desenvolvimento sustentável.

Na verdade, um elevado nível de capital social permite que as pessoas trabalhem em grupo, que estabeleçam e reforcem laços de confiança social, que partilhem valores éticos e solidários, que desenvolvam consciência cívica, que fortaleçam as suas instituições e que potenciem uma governação mais transparente, condições que

encontramos igualmente quando está em causa o desenvolvimento de processos de inovação social. O compromisso (parte fundamental do capital social), enquanto verdadeiro motor da integração e da coesão social que está sempre e inevitavelmente associado aos processos de cooperação, é fruto de um processo coletivo de construção ao longo do tempo, como resultado de negociações sucessivas e dinâmicas, abertas à inovação e à resolução pacífica dos conflitos e que se devem ir adaptando às mudanças estruturais do ambiente global em que o âmbito local está inserido.

De facto, no mundo de hoje, é cada vez mais visível e ativa a existência de redes locais constituídas por pequenas ou médias empresas privadas com fins lucrativos, por entidades empresariais da economia solidária, por associações ou fundações de vários tipos e/ou por organismos públicos como, por exemplo, uma autarquia ou um centro de investigação de universidade de pesquisa pública. Estas redes são propiciadoras de inovação social, são capazes de agilizar a resposta à procura local, possibilitar a redução de dependências, captar o enorme dinamismo dos mercados locais, nomeadamente os que resultam das mudanças globais, permitir economias de escala, integrar a mudança, a complementaridade e a democracia como elementos estruturais de gestão e, por último mas não menos importante, facilitar o acesso ao financiamento, o que é um ponto central da ação coletiva que o desenvolvimento local requer.

No entanto, não se pode deixar de referir que a cooperação e o compromisso entre os vários atores que têm que ser integrados num processo de desenvolvimento local dependem, em última instância, da “vontade” de trabalho em equipa por parte desses mesmos atores. E, na verdade, essa “vontade” não é inata, mas antes o resultado de uma construção difícil e lenta, só obtida com tempo e confiança, alicerçada, primeiro, através do estudo e da compreensão das características dos diferentes grupos de atores presentes no terreno, com o objetivo de definir os seus pontos fracos e os pontos fortes e, de seguida, por via da procura e encontro das condições de um compromisso que abranja o maior número possível desses atores e que, ao mesmo tempo, salvede os interesses específicos de cada um, por meio da resolução das ameaças e da obtenção de resultados sinérgicos na sua cooperação na ação coletiva.

A viabilidade deste compromisso tem sido a chave que explica o sucesso de muitas iniciativas de desenvolvimento local geradoras de coesão social. O compromisso

depende de uma boa coordenação entre as particularidades locais – a nível histórico, económico, social, cultural e político – e as necessidades, em mudança acelerada, da população local, esta cada vez menos imune à oferta global e aspirando a alcançar uma qualidade de vida compatível com a dignidade humana.

Mas em toda esta discussão sobre o abraço entre o local e o global com a finalidade de responder de forma eficaz aos problemas locais de pessoas concretas, se, como vimos, existe a necessidade de compromisso e cooperação entre os atores do desenvolvimento local, será que não haverá também que dar resposta sobre qual o perfil mais adequado desses atores com vista a potenciar o sucesso desejado para a ação coletiva?

A resposta a esta pergunta começa com uma outra: quem melhor do que os agentes da economia social, experimentados no consenso associativo e na vivência do interesse coletivo, empenhados na gestão transparente, democrática e eficaz das suas organizações, poderá corresponder melhor ao perfil exigido para concretizar as estratégias de desenvolvimento que, como se viu, têm precisamente como base o compromisso e a cooperação?

Embora seja bem real que a economia social reforça uma visão de mundo centrada nos valores do humanismo, da tolerância e da solidariedade, construída ao longo de séculos de cultura de compromisso e de cooperação, também é uma realidade que a economia social proporciona, no plano da gestão de problemas concretos de pessoas concretas, as ferramentas de colaboração entre diferentes tipos de organizações económicas, buscando a sua maior eficiência através da implementação de ações capazes de melhorar a integração e a coesão social.

A associação entre capital social e economia social é tão óbvia para Jeremy Rifkin, ao ponto deste professor norte-americano escrever que “sem o contínuo reabastecimento de capital social não haveria confiança suficiente para o funcionamento dos mercados e dos governos, mesmo se nós categorizamos, de forma pejorativa, os Bens Comuns sociais como o ‘terceiro setor’, como se ele fosse menos importante que os mercados ou os governos” (Rifkin, 2014: 32). Apesar do termo “Terceiro Setor” ser o mais corrente nos Estados Unidos da América, é evidente que para o Professor Rifkin será preferível designar o setor através da expressão “Economia Social” (o que ele faz por vezes), ou

então com a expressão “Bens Comuns sociais” (o que é mais comum neste autor).

Convirá esclarecer que optámos por traduzir no parágrafo anterior por “Bens Comuns sociais” a expressão que Rifkin denomina por “Social Commons”. E fizemo-lo numa referência cruzada ao conceito que Elinor Ostrom (1990) desenvolveu numa perspectiva de gestão em colaboração, reforçando a cooperação, a equidade e o bem-estar. E não é sem coragem intelectual que Ostrom, Nobel da economia em 2009, abordou esta questão dos “Bens Comuns” num enfoque muito diferente, porque não ancorado no paradigma individual, abordado desde a Antiguidade clássica, como se verifica por este escrito de Aristóteles (1997, livro II, Cap. 3): “O que é comum à maioria dos indivíduos recebe o mínimo cuidado. Cada um pensa especialmente em si mesmo e quase nada no interesse comum”.

Podemos também ilustrar esta associação íntima entre capital social e economia social através dos resultados de algumas investigações recentes neste domínio. Uma dessas investigações foi realizada por Fuertes et al. (2013) e identifica capital social e apoio social como manifestações de uma única realidade, em que o primeiro corresponderia a “uma variável stock porque seria o acumulado, a potencialidade das redes; enquanto o apoio social, viria representada pelas variáveis fluxo, que são aquelas transações que se realizam entre os membros de uma rede, sendo esta última (...) a estrutura de apoio através da qual se canalizam as variáveis fluxo (apoio social) com o fim de aumentar (ou reduzir) a variável stock, o capital social” (Fuertes et al, 2013: 176).

Por estas razões, os autores creem “que é necessário consciencializar os agentes económicos e sociais para a importância que têm as políticas sociais para a geração de capital social e o valor que este representa para uma coletividade, como um recurso acumulável e como um bem público que há que promover e cuja carência se traduz num travão ao crescimento e ao desenvolvimento associado a um território” (Fuertes et al, 2013: 179). E se esta consciencialização dos agentes para a criação de capital social é necessária, pensamos que estes autores não considerariam abusivo acrescentar que, de igual modo, se torna imperioso mobilizar esses mesmos agentes para a inovação social.

5. Conclusão

A inovação constitui um motor da evolução da própria humanidade e explica os seus momentos mais altos e mais baixos, tanto avançando e tornando obsoleto o passado, como também, quando em ambiente de catástrofe, regredindo com perda das suas conquistas anteriores. Sobre situações como esta, Claude Levy Strauss evoca casos que encontrou na Amazónia, onde a sua investigação, nomeadamente sobre os mitos, lhe permitia concluir que, civilizações ameríndias ditas “primitivas” não eram mais do que civilizações em decadência de outras anteriores bem superiores (Levy Strauss, 1998) e que se perderam devido à destruição consequente ao contato com os europeus e as suas doenças.

Aliás, segundo este mesmo autor, numa outra obra de referência, o progresso da humanidade está longe de ser linear, como atesta esta observação: “O desenvolvimento dos conhecimentos pré-históricos e arqueológicos tende a espalhar no espaço as formas de civilização que nós estávamos inclinados a imaginar como escalonadas ao longo do tempo. Isso significa duas coisas: primeiro, que o “progresso” (se este termo ainda é apropriado para designar uma realidade muito diferente daquela à qual o tínhamos aplicado inicialmente) não é necessário nem contínuo; ele procede por saltos, pulos, ou, como diriam os biólogos, por mutações. Estes saltos e pulos não consistem em ir sempre na mesma direção; eles são acompanhados por mudanças de orientação, um pouco como o cavalo no jogo do xadrez que tem sempre disponíveis várias progressões, mas nunca na mesma direção. A humanidade em progresso não se assemelha de modo algum a um personagem subindo uma escada e adicionando, através de cada um dos seus movimentos, um novo degrau a todos aqueles degraus cuja conquista já adquiriu; em vez disso, ela evoca o jogador cuja sorte está espalhada por vários dados e que toda a vez que este os lança, vê-os a dispersarem-se pelo pano, trazendo outras tantas contas diferentes. Estamos sempre expostos a perder num o que é alcançado noutra dado e é apenas ocasionalmente que a história é cumulativa, isto é, que os dados se adicionam para formar uma combinação favorável” (Levy Strauss , 2007 : 29-30).

Esta forma de conceção do mundo proposta pelo acadêmico francês corrobora a definição de inovação social que defendemos, na medida em que os processos de inovação nesta área, se alicerçados nas comunidades a que dizem respeito, têm como

condição de sucesso a sua capacidade de juntar vontades, num exercício permanente de compromisso e de confiança entre os seus atores.

Na realidade, uma nova ideia pode ser determinante na vida de uma comunidade se a sua formulação emanar de necessidades concretas e a prática do seu desenvolvimento corresponder a uma mobilização efetiva e democrática de todas as partes interessadas. Acresce que o tempo em que surge a ideia inovadora tem que estar em sintonia com as condições objetivas e subjetivas do seu desenvolvimento. Por mais interessante que pareça, uma ideia desfasada com o seu contexto, nomeadamente temporal, pode condená-la ao fracasso.

Existem várias perspetivas sob as quais se pode analisar o conceito de inovação social. De acordo com a teoria racional, a inovação social só poderá frutificar se o interesse de cada agente no terreno for compatível com os interesses dos demais, otimizando os interesses de cada parte interessada. Evidentemente, a concretização do interesse não se limita ao aspeto económico, devendo considerar-se, entre outros, a obtenção do reconhecimento social, o prestígio ou a rejeição pela comunidade. A mudança visada pela inovação social só é possível num ambiente de cooperação, de confiança, de liberdade, de autonomia de compromisso, o que remete para os conceitos de capital social e de economia social.

A visão institucionalista favorece a estabilidade, perspetivando a mudança, em particular a que decorre de processos de inovação social, sem colocar em causa, pelo menos globalmente, as instituições e o seu papel social. Aos atores da mudança decorrente da inovação social compete escolher os modos de atuação que permitam a obtenção de alterações graduais e cumulativas que carecem, para o seu sucesso, de serem legitimadas tanto por quem conduz a mudança, como por aqueles que dela beneficiam.

A experiência das populações constitui, no paradigma construtivista, a base da ação social associada à inovação social enquanto resultado das múltiplas interações entre os atores que constroem e reconstróem o novo tecido social através dos seus códigos, regras e normas que legitimam o devir dessas comunidades. Os recursos detidos por cada ator podem, neste contexto, assumir uma maior importância que o próprio

discurso que objetiva e justifica as ações. Uma vez mais o capital social que se encontra na base dessas mesmas ações e que com elas se potencia e desenvolve é chamado neste âmbito a constituir-se como um catalisador da aprendizagem e da experiência de partilhar e de fazer juntos.

Finalmente, de acordo com a teoria dos movimentos sociais, a inovação social deve ser conduzida pelos que, não tendo poder, contestam o poder dominante. Dessa contestação poderão, eventualmente, surgir alternativas, que, por sua vez, animem processos de inovação social, sobretudo se estes se inserirem no quadro conflitual que considere novas aspirações dos atores e novas identidades sociais, culturais ou políticas. Neste caso a mudança poderá tomar contornos mais radicais, num processo que busque novos equilíbrios entre as partes interessadas. A correlação de forças ditará as soluções através de novos compromissos, eles próprios definidos num contexto de mudança social mais ou menos acelerada.

Os processos de inovação social poderão incluir-se mais numa destas teorias do que noutras, mas são pessoas concretas, em territórios e comunidades concretas quem, mais do que ninguém, terão que encontrar soluções concretas para os seus próprios problemas, mesmo quando estes são ainda uma preocupação indefinida que urge resolver para o bem-estar e a felicidade das pessoas.

Jorge de Sá

Lisboa, Setembro de 2015

Bibliografia

ANGEON, V., CARON, P. & LARDON, S. (2006), “Des liens sociaux à la construction d'un développement territorial durable : quel rôle de la proximité dans ce processus?” in Développement durable et territoires. Disponível em <http://developpementdurable.revues.org/document2851.html>

AREFI, M. (2003), “Revisiting the Los Angeles Neighborhood Initiative (LANI): Lessons for Planners” in Journal of planning education and research, vol.22 iss.4 BANCO MUNDIAL (1994), Governance, The World Bank, Washington D.C.

ARISTOTELES (1997). Política. Brasília: Universidade de Brasília.

BANCO MUNDIAL (1998), World Bank Annual Report, The World Bank, Washington D.C.

BANCO MUNDIAL (2001), World Bank Annual Report, The World Bank, Washington D.C.

BAUMAN, Z. (2001), The Individualized Society, Cambridge, Polity Press.

BECK, U. (2003), La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité, Paris, Flammarion-Champs.

BERNARD, P. (1999), “La cohésion sociale; critique dialectique d'un quasi-concept”, in Lien social et politiques, 41, p. 48.

- BERNATCHEZ, J. (2012), "Universités québécoises et politiques publiques de l'innovation sociale ; une appropriation difficile et une mise œuvre laborieuse" in *Sciences de la société*, n° 81, p. 45.
- BIRCH, K. & WHITTAM, G. (2008), "The Third Sector and the Regional Development of Social Capital" in *Regional Studies*, Vol. 42.3, April, pp. 437-450.
- BOLTANSKI, L. & CHIAPELLO, E. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- BOURDIEU, P. (1972), *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge University Press, Cambridge (UK).
- BOURDIEU, P. (1986), "The forms of capital" in RICHARDSON, J. (ed), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Greenwood Press, Westport.
- BYE, M. & DESTANNE DE BERNIS, G. (1977), *Relations Economiques Internationales*, Daloz, Paris.
- DAGHRY, T. (2007). "Coordination, économie solidaire et développement local", in T. Daghry, T. e H. Zaoual (eds.), *Économie Solidaire et Développement Local: Vers une Démocratie de Proximité*, Paris: L'Harmattan, pp. 125-145.
- COLEMAN, J. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 99 (Supplement), pp. S95-120.
- COLEMAN, J. (1990), "Social Capital, Foundations of Social Theory", Harvard University Press, Cambridge (MA).
- COURCHESNE, Th. J (2011). *Rekindling the American Dream. A Northern Perspective. (The 2011 IRPR Policy Horizons Essay)*, Montréal, Institute for Research on Public Policies.
- DJELLAL, F. & GALLOUJ F. (2012), "Innovation sociale et innovation de service", in *Innovations*, vol. 2, no 38, p. 37.
- DRUCKER, P. (1970), *Technology, Management and Society*, New York, Harper & Row.
- FRANCO, A. (2001), *Capital Social*. Ed. Millennium, Brasília.
- FRENCH, A.P. (1980), *Einstein: A Centenary Volume*, Cambridge (MA), Harvard University Press.
- FUERTES, A. M., AGOST, R., FUERTES, I. & SOTO, G. (2013). "Las aportaciones del apoyo social al capital social: propuesta de un modelo integrado y convergente", in *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 77, pp. 155-188.
- FUKUYAMA, F. (2003) "Capital social y Desarrollo: la agenda venidera", in ATRIA, R. y SILES, M. (eds), *Capital Social y Reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe*, CEPAL (ONU), Universidad del Estado de Michigan.
- GREFFE, X. (2007). "The role of the social economy in local development", in Noya, A. e Clarence, E. (ed.). *The Social Economy: Building Inclusive Economies*, Paris: OECD, pp. 91-117.
- HANIFAN, L. (1916) "The rural school community center" in *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 67: 130-138.
- HIRSCHMAN, A. (1986), *A economia como ciência moral e política*, Brasiliense, São Paulo.
- HOWALDT, J.& SCHWARZ M. (2010), *Social Innovation: Concepts, Research Fields and International Trends*, Aarhus, IMA/ ZLW.
- JACOBS, J. (1961), *Morte e vida de grandes cidades*, Martins Fontes (ed. 2000), São Paulo.
- JOHNSON, S. (2000), *Literature Review of Social Entrepreneurship*, Canadian Centre for Social Entrepreneurship, University of Alberta, Edmonton, AB.
- JONES, D. & KEOGH, W. (2006), "Social enterprise: a case of terminological ambiguity and complexity" in *Social Enterprise Journal* n° 2, 11-26.
- KLIKSBERG, B. (2001), "El Capital Social. Dimensión Olvidada del Desarrollo", Universidad Metropolitana, Editorial Panapo, Caracas, Venezuela.
- KLIKSBERG, B. (2002), "Hacia una Economía con Rostro Humano", Universidad del Zulia-OPSU-Fondo de Cultura Económica, Maracaibo, Venezuela.
- KNIGHT, K. E. (1967), "A Descriptive Model of the Intra-Firm Innovation Process" in *The Journal of Business*, 1967, vol. 40, p. 478.
- LEVY STRAUSS, C. (1998), *Anthropologie structurelle*, Paris, Plon.
- LEVY STRAUSS, C. (2007), *Race et Histoire*, Paris, Gallimard.
- LIN, N. (2001), *Social Capital. A theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, Cambridge (UK).
- MARX, K. (1976). *Le Capital*. Paris: Éditions Sociales.
- MARX, K. (1987), *O Capital. Crítica da Economia Política*, Livro 3 (vol. I, Seção 3, Caps. 13 a 15), São Paulo, Difel.
- MAUSS ; M. (1923-24), "Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques", in MAUSS, M., *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF (ed. 1997), Paris.
- MCNEIL, D. (2006), "The diffusion of ideas in development theory and policy" in *Global Social Policy*, vol. 6, n° 3, p. 344.
- MOULAERT, F., MARTINELLI, F., SWYNGEDOUW, E. & GONZALEZ, S. (2005), "Towards Alternative Model(s) of Local Innovation", in *Urban Studies*, n° 42, p. 1969.
- MULGAN, G., ALI, R., HALKETT, R. & SANDERS, B. (2007) *In and out of the sync: The challenge of growing social innovation*, London, Nesta

- MUMFORD, M. D. (2002), "Social Innovation: Ten Cases From Benjamin Franklin" in *Creativity Research Journal*, Vol. 14, Issue 2, p. 253.
- NILSSON, W. O. (2003), *Social Innovation, An Exploration of the literature*, Montreal, Ed. McGill University.
- OSTROM, E. (1990). *Governing the Commons - The Evolution of Institutions for Collective Action*. Indiana University: Cambridge University Press.
- PECQUEUR, B. (1987). *De l'espace fonctionnel à l'espace-territoire: essai sur le développement local*, Thèse de doctorat, Université des Sciences Sociales, Grenoble.
- PERNAS, G. (2010), Empreendedorismo social: conceito, definições e tipologias de empreendedores sociais, *Revista Cidade Solidária*, n.º 23, Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, Lisboa
- PHILLS, J., DEIGLMEIER, K. & MILLER, D. (2008), "Rediscovering Social Innovation" in *Stanford Social Innovation Review*, 5, n.º3.
- PIKETTY, T. (2013). *Le Capital au XXIe Siècle*. Paris, Seuil.
- PIRES, R. C. (2015). O que é a inovação social? Aproximação ao conceito na sua relevância para os Direitos Social, Financeiro e Fiscal. Paper n.º 1/BD/ iLab/Cedis/2015, disponível <http://ilab.cedis.fd.unl.pt/base-dogmatica/>
- PUTNAM, R. (1993), *Making Democracy Work*. Civic Traditions in Modern Italy, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- PUTNAM, R. (1995). "Bowling Alone: America's Declining Social Capital" in *Journal of Democracy*, 6 (1): 65–78.
- RQIS, (2011), "Déclaration québécoise pour l'innovation sociale", www.rqis.org, Université du Québec
- RQIS (2015a), "Quelles sont les clés de l'innovation sociale?", www.rqis.org, Université du Québec.
- RQIS (2015b), "Le processus en mots", www.rqis.org, Université du Québec.
- RICHEZ-BATTESTI, N., PETRALLA, F. & VALLADE, D. (2012), "L'innovation sociale, une notion aux usages pluriels ; quels enjeux et défis pour l'analyse?" in *Innovations*, vol. 2, n.º 38, p. 15.
- RICHTA, R. (1972), *La civilisation au carrefour*, Paris, Anthropos.
- RIFKIN, J. (2014). *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*, Nova Iorque, Palgrave MacMillan.
- ROLLIN, J. & VINCENT, V. (2006), "Acteur et processus d'innovation sociale au Québec" in *Réseau québécois en innovation sociale*, Université du Québec.
- SA, J. (1976). "Formação económica e social e fase de transição", *Seara Nova*, n.º 1572, Outubro 1976, pp. 18-23.
- SHUMPETER, J. (2003), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Taylor & Francis e-Library.
- SILES, M., ROBINSON, L. & SCHMID, A. (2003), "El Capital Social y la reducción de la pobreza - hacia un paradigma maduro", CEPAL (ONU), Universidad del Estado de Michigan.
- STIGLITZ, J. (2014), *Le Prix de L'Inégalité*. Paris: Babel.
- TOCQUEVILLE, A. (1835-40), *A Democracia na América*, Martins Fontes (ed.1998), São Paulo.
- ZAHRA, S., GEDAJLOVIC, E., NEUBAUM, D. & SHULMAN, J. (2009), "A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges" in *Journal of Business Venturing*, 24, 519-532

Para mais literatura recomendada sobre as matérias abordadas pelo iLab, consultar a actividade de Curadoria Científica desenvolvida pelo iLab: <http://ilab.cedis.fd.unl.pt/curadoria-cientifica/>