

As abordagens do “terceiro setor”, da “economia social” e da “economia solidária” e suas vinculações com a inovação social

Naldeir dos Santos Vieira

Cristina Clara Ribeiro Parente

Allan Claudius Queiroz Barbosa



IS Working Papers

2.ª Série, N.º 12

Porto, maio de 2015

FCT
Fundação para a Ciência e a Tecnologia
RECONHECIDA EM NÍVEL NACIONAL E INTERNACIONAL

IS Working Papers

2.ª Série

Editora: Cristina Parente

Uma publicação seriada online do

Instituto de Sociologia

Faculdade de Letras da Universidade do Porto

Unidade de I&D da Fundação para a Ciência e a Tecnologia

Disponível em: http://isociologia.pt/publicacoes_workingpapers.aspx

ISSN: 1647-9424

IS Working Paper N.º 12

Título/Title

“As abordagens do “terceiro setor”, da “economia social” e da “economia solidária” e suas vinculações com a inovação social”

Autores/Authors

Naldeir dos Santos Vieira

Cristina Clara Ribeiro Parente

Allan Claudius Queiroz Barbosa



As(Os) autoras(es), titulares dos direitos desta obra, publicam-na nos termos da licença *Creative Commons* “Atribuição – Uso Não Comercial – Partilha” nos Mesmos Termos 2.5 Portugal (cf. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pt/>).

As abordagens do “terceiro setor”, da “economia social” e da “economia solidária” e suas vinculações com a inovação social

Naldeir dos Santos Vieira

Doutorando em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG

Mestre em Administração pela Universidade Federal de Pernambuco – UFPE. Professor Assistente do Departamento de Administração da Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri – UFVJM

E-mail: naldeir.vieira@ufvjm.edu.br

Cristina Clara Ribeiro Parente

Doutora em Sociologia pela Universidade do Porto – UP

Professora Auxiliar com Agregação do Departamento de Sociologia da UP e investigadora do ISUP

E-mail: cparente@letras.up.pt

Allan Claudius Queiroz Barbosa

Doutor em Administração pela Universidade de São Paulo – USP

Professor Associado da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG

E-mail: allan@ufmg.br

Resumo

Neste estudo teórico é apresentada uma discussão conceitual a respeito dos campos abordados pelas teorias sobre o “terceiro setor”, “economia social” e “economia solidária” e da contribuição de suas organizações, projetos e atividades para o desenvolvimento de inovações sociais. Ressalta-se que as três abordagens trabalham num campo de atividades voltado para a resolução de problemas coletivos, apesar dos termos apresentarem diferentes conotações. De modo geral, os três conceitos remetem para campos que são caracterizados na atualidade pelo desenvolvimento de inovações sociais por serem espaços de articulações onde se busca a implementação de projetos e práticas para problemas sociais complexos, que não encontram resposta pelo mercado e pelo Estado.

Palavras-chave: Inovação Social; terceiro setor; economia social; economia solidária.

1. Introdução

Diante de necessidades sociais não atendidas a nível global, a bandeira do desenvolvimento passou a ser amplamente defendida por uma diversidade de instituições/atores sociais, sendo este abordado sob diferentes perspetivas, com destaque para a económica, social, ambiental e política. Neste sentido, cada perspetiva é traduzida em diferentes discursos, assumindo particular relevo, no âmbito da construção do Estado Social, os discursos dos responsáveis pela definição e implementação de políticas públicas, assim como pela aplicação de recursos financeiros, e dos representantes de movimentos sociais. Com estes discursos busca-se a justificação para o desenvolvimento científico e tecnológico, para programas de governos, e para investimentos em novas estruturas, processos e modelos de gestão, tendo em vista o atendimento de demandas até então não satisfeitas.

No entanto, observa-se que as ações desenvolvimentistas ora implementadas não foram suficientes para que antigos problemas sociais fossem resolvidos, quando considerada a garantia de quantidade e qualidade de vida da população como um todo. Além disso, muitas foram as ações cujos impactos se refletiram diretamente na ampliação das desigualdades sociais e na degradação ambiental. Problemas apontados por Moulaert, MacCallum e Hillier (2013), como fome, pobreza, conflitos, prisão política, poluição, analfabetismo, opressão económica, racismo, diferenças entre classes, sexismo e degradação ambiental surgem a todo o momento, apesar das formas tradicionais de inovação. Em APS (2007), parte destes problemas é tratada como problemas sociais complexos que, dependendo do grau de complexidade, tornam-se problemas “cabeludos” (*Wicked problems*), pela dificuldade em serem claramente definidos, por terem grande interdependência e multicausalidade, por muitas vezes levarem a consequências imprevisíveis, por frequentemente não serem estáveis e por não terem uma solução clara. A solução destes problemas geralmente envolve ação coordenada por uma gama de *stakeholders*, incluindo as organizações governamentais, sem fins lucrativos, empresas privadas e pessoas físicas, e, requer alterações substantivas de comportamentos.

Diante da complexidade dos problemas apontados, intensificou-se o debate sobre a necessidade de se rever o modelo de desenvolvimento, sobretudo no que se refere ao desenvolvimento de inovações que, além de considerarem a recuperação e/ou redução dos impactos ao meio-ambiente, sejam direcionadas às populações historicamente colocadas à margem do acesso a bens e serviços.

O lócus deste debate extrapola as fronteiras das organizações privadas e do Estado ganhando intensidade na esfera pública, no sentido dado por Habermas (1984), palco para ações de natureza propositiva e/ou reivindicatória, surgindo neste espaço organizações não governamentais de natureza privada, mas que desenvolvem atividades pautadas na defesa de interesses coletivos. Assim, além das organizações reivindicatórias como os movimentos sociais, sindicatos, partidos políticos, para as chamadas Organizações Não Governamentais (ONG) tornaram-se comuns as que vão para além da crítica, atuando seja por meio do voluntariado ou da produção de bens e serviços, por intermédio de associações coletivas. São estas organizações que passam a ser chamadas de empreendimentos sociais pela ótica do empreendedorismo coletivo - os quais estão na origem do conceito de economia solidária na América Latina, e remetem para o setor não lucrativo norte-americano, para a economia social na Europa Continental, ou para terceiro setor em ambos os continentes (europeu e americano) -, por não objetivarem a maximização de lucros sobre o capital

investido, mas a defesa de interesses coletivos e a inclusão de sujeitos afetados por problemas sociais de grande complexidade.

Como a resolução de problemas sociais orientados por um sentido humanista de bem comum caracteriza as organizações citadas, estas passam a ser consideradas como um importante “laboratório” para o desenvolvimento de inovações sociais, compreendidas neste trabalho como todos os novos processos, intervenções e abordagens, ou ainda todos os novos produtos e serviços desenvolvidos para melhorar uma situação ou solucionar um problema social que se estabeleceu ao nível das organizações e das comunidades (CST, 2000). Dentre as potencialidades das inovações sociais está a sua articulação com o desenvolvimento sustentável, com forte impacto social, por conectarem satisfação de necessidades básicas, melhoria da qualidade do meio-ambiente, inovação nas relações sociais, governança, empoderamento e justiça social (Mehmood & Parra, 2013).

No entanto, apesar de um considerável avanço nos estudos sobre inovações sociais, com proeminência para as contribuições de grupos sedimentados como o CRISES, no Canadá, e a Young Foundation e o NESTA, na Inglaterra, estes processos permanecem pouco estudados, principalmente quando comparado ao quantitativo de estudos sobre os processos de inovação em negócios. Na visão de Mulgan (2006), a ausência de uma análise sustentada e sistemática está a atrasar as práticas da inovação social. O pouco conhecimento é um dos fatores que dificulta a visualização das principais lacunas na provisão de financiamento, consultoria e suporte. Ademais, a lacuna no conhecimento sobre os padrões comuns torna mais difícil para os próprios inovadores serem eficazes na implementação de ideias sustentáveis.

Ao considerar o estudo da inovação social no campo citado como problemática inicial, apresenta-se a sua própria amplitude e diversidade. Neste campo podem ser encontradas organizações que, apesar de convergirem em diversos aspectos, apresentam profundas divergências concernentes ao perfil dos sujeitos envolvidos, motivações, objetivos, público-alvo, estrutura organizacional e modelos de gestão. Tal complexidade faz com que as organizações da sociedade civil sem fins lucrativos (OSC) sejam observadas sob diferentes perspectivas, resultando numa multiplicidade de abordagens e em diferentes escolas de pensamento que buscam compreender a dinâmica destas organizações. Contudo, estudar a inovação social neste campo amplo requer escolhas e entendimento das diferentes abordagens, com destaque para as que resultaram nas teorias sobre o “terceiro setor/setor não lucrativo”, “economia social” e “economia solidária”. Por mais que muitos estudos utilizem estes construtos de forma indiscriminada, desconsiderando os contextos e ideologias que a eles deram origem e as devidas demarcações de suas fronteiras conceituais, estes têm conotações específicas com implicações teóricas aos níveis explicativo e preditivo.

Com efeito, para subsidiar o desenvolvimento de pesquisas empíricas sobre as inovações sociais como práticas estimuladas pelas OSC, questiona-se neste estudo: **como as organizações, os projetos e as atividades analisados pelas abordagens do terceiro setor, da economia social e da economia solidária podem estar vinculados ao desenvolvimento de inovações sociais?**

Assim, este estudo teórico busca articular o debate sobre a delimitação dos construtos “terceiro setor / setor não lucrativo”, “economia social” e “economia solidária”, por meio dos estudos dos principais pesquisadores da área, e analisar como as organizações, projetos e atividades destes campos podem estar vinculados ao desenvolvimento de inovações sociais. Com a incorporação do

construto inovação social, este trabalho avança no debate apresentado por França-Filho (2002) e Lechat (2002) ao possibilitar a articulação de uma nova categoria de análise.

Tal delineamento é fundamental para que o pesquisador compreenda as conjunturas que impactaram na construção destes termos, assim como a inserção do conceito de inovação social nestes contextos geopolíticos específicos. Como é enfatizado por Mulgan (2006), a maturidade da pesquisa sobre inovação social requer maior clareza sobre os conceitos que a ela estão relacionados, assim como da contribuição de uma diversidade de organizações para o seu desenvolvimento, sob diferentes lógicas e trajetórias de ação.

2. As abordagens sobre o “terceiro setor”, “economia social” e “economia solidária”

Para a análise das contribuições das OSC – aqui compreendidas enquanto organizações que visam satisfazer necessidades dos públicos mais vulneráveis em geral, ou dos seus membros em particular, mas que não tem como objetivo atividades lucrativas, por mais que criem excedentes económicos – para o desenvolvimento de inovações sociais, são apresentadas a seguir as diferentes concepções e escolas de pensamento sobre este campo de estudo e intervenção. Neste sentido, cabe destacar as abordagens do “terceiro setor/setor não lucrativo”, a da “economia social”, e a da “economia solidária”.

2.1. A abordagem do terceiro setor

Ações assistenciais como as desenvolvidas pelas santas casas de misericórdia e por outras instituições criadas pelas igrejas, assim como por várias entidades da sociedade civil não governamental, sem fins lucrativos e com finalidade pública, podem ser facilmente identificadas em tempos bem remotos. No entanto, foi com as mudanças estruturais que desencadearam na ampliação das desigualdades sociais que o protagonismo dos movimentos sociais ganhou notoriedade (Manãs & Medeiros, 2012). Tal protagonismo ganhou impulso nos anos 1970 e intensificou-se na década seguinte, com o crescimento do número de organizações atuantes.

Foi nesta mesma década que cresceu o interesse pela investigação das causas da expansão das organizações voluntárias nos Estados Unidos¹. Estes primeiros estudos onde se usa o conceito de setor não lucrativo buscaram explicar as variações no crescimento e tamanho das organizações voluntárias em diferentes países, adotando-se então a expressão “terceiro setor” pela explicação do fenómeno a partir da incapacidade dos mercados e dos Estados resolverem os problemas socioeconómicos da época (Kim, 2011). Assim, a expressão tem sua gênese “no contexto dos estudos sobre o setor voluntário da economia estadunidense como provedor de bens e serviços em situações inadequadas para uma coordenação pelo mercado” (Sobottka, 2002, p. 87).

No entanto, apesar da expressão terceiro setor ser herdeira de uma tradição anglo-saxônica, fortemente ancorada na ideia de filantropia (França-Filho, 2002), e de ter sido cunhada por Etzioni e

¹ Esta perspetiva do setor não lucrativo se internacionalizou nos anos 1990 por meio do *The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, iniciado em 1991 e liderado por Lester Salamon da *The John Hopkins University* (Parente & Quintão, 2014, p. 12).

Levitt (1973 apud Ferreira, 2009, p. 323) “para descrever iniciativas entre o público e o privado, desde as organizações de caridade e associações populares até aos sindicatos e às organizações dos novos movimentos sociais”, a divisão da ordem social em três partes, na visão de Sobottka (2002), é uma tradição antiga e pode ser identificada na filosofia grega e na filosofia moral escocesa de Adam Smith, em Marx, Durkheim e Mauss, além dos trabalhos de Tönnies, Gramsci e Parsons, dentre outros. Partem da economia e da política como grandezas relativamente precisas e agrupam o restante numa terceira categoria social, ou seja, numa categoria residual.

No contexto da Europa, enquanto elemento central no debate sobre a crise do Estado Providência, a designação de terceiro setor surge, na década de 1970, como uma via alternativa para a teoria social de raiz marxista, permitindo-lhe conceber um projeto que não se reduz aos cenários do neoliberalismo e do estatismo social (Lopes, Parente & Marcos, 2014). Assim, embora tenha sido usada principalmente no mundo de fala inglesa para descrever o setor privado sem fins lucrativos, a expressão terceiro setor também é adotada na Europa Continental e noutras partes do mundo como sinónimo para a economia social (Monzón Campos & Chaves Ávila, 2012). Se, por um lado, o Setor pode ser visto como resultante da redução da intervenção direta do Estado, por outro, esta abordagem reflete o novo impulso nas atividades de missão social e de maior protagonismo da sociedade civil, que surge com um novo potencial promissor de resposta às necessidades sociais, no contexto da crise de regulação do final do século XX (Parente & Quintão, 2014). Deste modo, o terceiro setor tornou-se um ponto de encontro de diferentes conceitos, fundamentalmente, o setor sem fins lucrativos norte-americano e o da economia social europeia, que, apesar de descreverem esferas com grandes áreas de sobreposição, não são exatamente coincidentes (Monzón Campos & Chaves Ávila, 2012).

Em consonância com a vertente norte-americana do setor não lucrativo (*non-profit sector*) e com a delimitação apresentada por Salamon e Anheier (1992), grande parte das teorias sobre o terceiro setor considera que as organizações deste campo devem apresentar cinco características essenciais: serem formais, privadas, independentes, não distribuir lucros e comportar certo nível de participação voluntária. No entanto, na visão de Fernandes (1994), uma definição segundo as características apontadas torna-se limitada para pensar a realidade latino-americana, que é diferenciada pela heterogeneidade na sua configuração, com destaque para desconsideração do critério de informalidade que exclui uma diversidade de iniciativas não governamentais e não mercantis que desempenham um papel fundamental para amplas fatias da população de alguns países, que assim evitam a exclusão económica e social. O conceito de economia solidária afirma-se pela integração deste tipo de iniciativas de cariz individual, familiar ou comunitário.

Por sua vez, Sobottka (2002) argumenta que, por ter um carácter residual, ao agrupar todas as organizações não mercantis que não estão sob o guarda-chuva do Estado, a expressão terceiro setor possui limitações para definir o seu objeto. Neste sentido, Kim (2011) afirma que apesar dos grandes esforços de pesquisa, os cientistas sociais não têm sido bem sucedidos na obtenção de um maior conhecimento sobre o campo. Falta consenso sobre o tipo de organizações que devem ser consideradas como do terceiro setor, como no caso da inclusão das cooperativas como um dos seus componentes. Em decorrência, o seu tamanho tem variado amplamente em termos do número de organizações consideradas, dependendo do tipo de indicadores utilizados e das definições teóricas, variando igualmente a contribuição do setor para o emprego total e para o PIB da economia nacional ou a taxa de participação no setor. Além da questão de definições e medidas, outra limitação é a

falta de dados históricos comparáveis que permitam a pesquisa quantitativa ou qualitativa sofisticada. Portanto, a investigação eficaz sobre o assunto deve prestar especial atenção para a natureza dos dados e métodos utilizados na sua obtenção.

Uma das divergências mais marcantes nas abordagens está na característica organizacional de obtenção de lucros. Como pode ser visto em Monzón Campos e Chaves Ávila (2012), em essência a abordagem norte-americana sobre o terceiro setor abrange neste conceito apenas organizações privadas que não distribuem excedentes aos seus fundadores, controladores ou financiadores. Esta orientação tem raízes históricas ligadas à ideia de filantropia e de caridade da Grã-Bretanha do século XIX e nos países por ela influenciados. Tais antecedentes resultam na exclusão de grandes grupos como cooperativas, mutualidades, empresas sociais, dentre outras, do escopo do conceito por não serem considerados sem fins lucrativos.

Pesquisadores europeus têm criticado a exclusão destas organizações como campo de pesquisa por considerarem que ficam negligenciados e excluídos tipos historicamente importantes de organizações sociais voltadas para o benefício de seus membros (Kim, 2011). Com efeito, Monzón Campos e Chaves Ávila (2012) apontam que há na abordagem da economia social uma importante corrente que considera as cooperativas e sociedades mútuas como sem fins lucrativos, por aplicarem limites restritivos aos montantes de distribuição entre os seus membros, e por prestarem serviços aos seus membros sem objetivo de auferir lucro por meio deles. Como detalha Cançado et al. (2013), os resultados auferidos pelos atos cooperativos e redistribuídos após a aprovação do balanço financeiro não podem ser chamados de lucro, mas de sobra², uma vez que não se trata de retorno sobre o capital investido, mas da devolução da contribuição dada antecipadamente para cobrir os custos e despesas operacionais e administrativas do empreendimento. Além disso, no caso de liquidação da organização, não recebem qualquer lucro referente às suas contribuições para o capital social. São reembolsados apenas pelo seu valor nominal, embora possivelmente atualizado para manter seu o poder de compra. Deste modo, a abordagem da economia social considera que as cooperativas e as mutualidades são corpos sem fins lucrativos, ou seja, eles são criados para resolver necessidades e ofertar serviços a indivíduos ou famílias, em vez de remunerar os proprietários ou investidores.

No entanto, diante das divergências sobre a natureza (não) lucrativa dos empreendimentos citados, estes ora são incluídos, ora excluídos do escopo abrangido pela definição de terceiro setor. Este facto levou militantes e académicos a adotarem um conceito por eles considerado como mais adequado à realidade europeia - a economia social - que abarca as atividades desenvolvidas pelas cooperativas, associações e mutualidades, principalmente na Europa e na proposta desenvolvida no âmbito da *European Research Network* (EMES) sobre as empresas sociais.

Outra problemática atrelada à expressão terceiro setor que a torna contestada por inúmeros pesquisadores é a sua origem numa perspectiva anglo-saxônica, sendo a solidariedade pensada, sobretudo, nos termos da filantropia. A crítica resulta do facto da filantropia ser considerada como apenas mais um tipo de manifestação solidária, que abarca outras formas de autoajuda e de reciprocidade em diversos contextos (Lechat, 2002). Parente e Quintão (2014) evidenciam ainda as

² Maiores detalhes sobre as diferenças entre lucros e sobras (excedentes) podem ser obtidos em Chaves e Monzón (2001 apud Monzón Campos & Chaves Ávila, 2012) e em Cançado et al. (2013).

limitações relacionadas com o facto do termo pressupor uma hierarquia entre setores e por se prestar a equívocos, ao tender a confundir-se com o setor terciário.

Apesar das limitações apontadas, a expressão terceiro setor é a que alcança maior consenso ao nível internacional. A criação e atuação da associação *International Society for Third Sector Research – ISTR*, desde 1992, reforça este argumento (Lechat, 2002). Além disso, por ter sido usado como fórmula genérica para uma realidade complexa, o termo se tornou útil na investigação comparativa internacional (Ferreira, 2009). No entanto, em algumas regiões como América Latina e Europa Continental, sob a influência de outras escolas de pensamento, termos como economia social e economia solidária também são adotados para delimitar o campo dos empreendimentos sociais.

2.2. A contribuição europeia do conceito de economia social

As experiências que possuem as características da chamada economia social são remetidas por Defourny (2009) para épocas como o Egito dos faraós, a Antiguidade greco-latina, a Europa da Idade Média, a China Imperial ou a América Pré-Colombiana. Para o autor (2009), nestes contextos já existia grande quantidade de grupos profissionais, religiosos ou artísticos, ou sistemas muito variados de ajuda mútua. No entanto, o termo economia social tem origem europeia, no século XVIII, diante das condições de pauperização de parcelas da população como resultado da superexploração do trabalho (França-Filho, 2002; Monzón Campos & Chaves Ávila, 2012), ao estar associado diretamente às atividades desenvolvidas pelas associações populares, cooperativas, mutualidades e, mais recentemente, fundações.

Para além das experiências do movimento operário inglês frente à revolução industrial, com destaque para o movimento que resultou na constituição da Cooperativa de Rochdale, cabe destacar que o movimento associativo industrial dos trabalhadores também foi amplamente divulgado na Alemanha, em meados do século XIX; em Espanha, com o associativismo popular, mutualismo e cooperativismo, influenciado por grupos de trabalhadores tal como o dos tecelões de Barcelona; em Itália, com sociedades de assistência mútua; e em França, com a forte manifestação de movimentos associativos populares que teve um papel central na constituição de cooperativas e sociedades mútuas durante a primeira metade do século XIX (Monzón Campos & Chaves Ávila, 2012).

Estas experiências resultaram numa diversidade de organizações associativas em toda a Europa, constituindo como um campo de pesquisa, de ação e de intervenção. Destes estudos, na visão de Monzón Campos e Chaves Ávila (2012), o termo economia social provavelmente apareceu na literatura económica pela primeira vez em 1830, num tratado sobre economia social publicado pelo economista liberal francês Charles Dunoyer, que defendia uma abordagem moral para os economistas. Durante o período de 1820-1860, desenvolveu-se em França uma escola heterogénea de pensamento que pode ser denominada de economistas sociais. A maioria deles foi influenciada pelas análises de T. R Malthus e S. de Sismondi, tanto em relação à existência de falhas de mercado que podem levar a desequilíbrios, quanto na delimitação do homem, ao invés da riqueza, como o verdadeiro sujeito da economia.

Apesar da proeminência da economia social na Europa se dar no início do século XX, o modelo de crescimento europeu, durante o período de 1945-1975, foi caracterizado principalmente pelas atividades do setor capitalista privado tradicional e do setor público. Este modelo foi a base do Estado Providência, que, ao reconhecer as falhas do mercado, implantou um pacote de políticas que

provaram ser altamente eficazes em corrigi-las: a redistribuição de renda, alocação de recursos e de políticas anticíclicas. Todas foram baseadas no modelo keynesiano em que os grandes atores sociais e económicos são federações patronais e sindicatos, em conjunto com o Governo (Monzón Campos & Chaves Ávila, 2012). De tal modo, a ação política mobilizadora de uma pujante economia social perdeu força diante dos confrontos com as forças dominantes, minando a resistência dos trabalhadores influenciados pelas relações capitalistas de produção e de consumo, pela expansão do mercado de trabalho e pelo Estado Providência. “À medida que o mercado e o Estado foram assumindo suas funções de geração de riqueza e de assistência social, a solidariedade de tipo associativo recuou para um papel subsidiário” (Gaiger, 2009, p. 83).

A partir dos anos 1970, com a crise da regulação keynesiana repercutindo-se no enfraquecimento do Estado Providência, há uma nova pujança diante de uma série de experiências de uma economia social renovada com as iniciativas locais no campo dos serviços sociais e de assistência a pessoas necessitadas, novas cooperativas, empresas de inserção, finanças solidárias, comércio justo e empresas em processo de falência transferidas para as mãos dos trabalhadores (Gaiger, 2009). Com esta renovação, à economia social vem sendo progressivamente reconhecido o seu importante papel na criação de empregos, no crescimento económico e na redistribuição de renda.

Com o seu peso no desenvolvimento económico e social, a economia social passa a ser reconhecida nos círculos políticos e jurídicos europeus. No entanto, como observa França-Filho (2002, p. 12), se, por um lado, o amparo legal garantiu a existência formal destas instituições, por outro, refletiu-se numa tendência para o isolamento, ao fecharem-se nos seus estatutos jurídicos e, ao mesmo tempo, a integrarem-se no sistema económico dominante. Em decorrência, as cooperativas inserem-se amplamente na economia mercantil, ocupando principalmente os espaços deixados pelas organizações mercantis. Aos poucos, “os militantes políticos, embalados pelos ideais de um vigoroso movimento operário, (...) são substituídos por profissionais de forte caráter tecnoburocrático, cuja presença passa a ser hegemónica nessas organizações” (França-Filho, 2002, p. 12). Passa-se a dar maior valor à dimensão técnica ou funcional da organização em detrimento de um determinado projeto político.

Dado o contexto histórico que deu origem a um campo de ação das cooperativas, associações e mutualidades, e para além das críticas às alterações de suas práticas, nota-se que a economia social surge de observações específicas na Europa continental como uma alternativa aos estudos orientados pelo conceito de terceiro setor. Ferreira (2009) argumenta que, enquanto a abordagem do setor não lucrativo se centra na lucratividade, a economia social centra-se nos direitos de propriedade, sendo esta coletiva, já que o primeiro conceito exclui um número elevado de cooperativas e associações mutualistas que admitem uma redistribuição de excedente dentro de determinados limites e entre os membros cooperantes ou associados se assim por eles for decidido, características que se integram no segundo conceito. Ancorada no trabalho de Laville et al. (2000), Ferreira (2009) considera que a linha de demarcação não se deve prender com a separação entre organizações lucrativas e não lucrativas, mas sim entre organizações capitalistas e organizações da economia social, uma vez que nestas últimas há a geração de riqueza coletiva em detrimento do rendimento de um investimento individual.

Como aponta Defourny (2009, p. 156), “uma definição sumária de economia social remete àquelas atividades económicas concernindo à sociedade de pessoas que busquem democracia económica associada à utilidade social”. Das combinações possíveis para caracterizá-la, são destacadas a

finalidade de prestação de serviços aos membros ou à coletividade, não primando pelo lucro; a autonomia de gestão; o controle democrático pelos membros; e, a primazia das pessoas e do objeto social sobre o capital na distribuição dos excedentes.

2.3. A abordagem da Economia Solidária

Tal como a economia social, a noção de economia solidária teve origem num contexto europeu mais geral, com destaque para a França no último quarto do século XX, diferentemente da noção de terceiro setor, influenciada pela filantropia norte-americana. Assim, a economia solidária foi marcada pelas experiências associativas (sociedades de socorro mútuo que posteriormente foram apropriadas pelo Estado) da primeira metade do século XIX, tendo em vista a proteção social dos envolvidos (França-Filho, 2002; Monzón Campos & Chaves Ávila, 2012).

Deste modo, as noções de economia social e solidária têm uma origem comum, o movimento associativista operário europeu, “que foi traduzido numa dinâmica de resistência popular, fazendo emergir um grande número de experiências solidárias largamente influenciadas pelo ideário da ajuda mútua (o mutualismo), da cooperação e da associação” (França-Filho, 2002, p. 11). No entanto, o termo economia solidária tornou-se mais comum em países da América Latina, que a veem como uma força para a mudança social, num projeto para uma sociedade alternativa à globalização neoliberal (Lechat, 2002). Em relação ao seu uso, Laville e Gaiger (2009) identificam-no na década de 1990, quando despontam inúmeras atividades económicas organizadas por iniciativas de cidadãos, produtores e consumidores segundo princípios de cooperação, autonomia e gestão democrática.

Assim, o conceito de economia solidária assume forte expressão na Europa francófona, alcançando o sul da Europa e, mais recentemente, a América Latina. No caso europeu, a expressão complementa a designação da economia social ao reforçar e dar visibilidade a novas formas de se fazer economia, tomando como base os princípios da solidariedade e da reciprocidade. Já em alguns países da América Latina, a expressão suplanta ou concorre com a da economia social (Parente & Quintão, 2014). Ao contrário da abordagem europeia, que considera a economia solidária como compatível ao mercado e ao Estado, a abordagem latino-americana vê a mesma como uma alternativa global ao capitalismo (Monzón Campos & Chaves Ávila, 2012).

Neste sentido, a economia solidária pode ser definida como um modo de produção que tem como característica central a igualdade. Pela igualdade de direitos, os meios de produção são de posse coletiva dos que com eles trabalham. Outra característica central é a autogestão, sendo os empreendimentos geridos pelos próprios trabalhadores de forma coletiva e democrática (Singer, 2002).

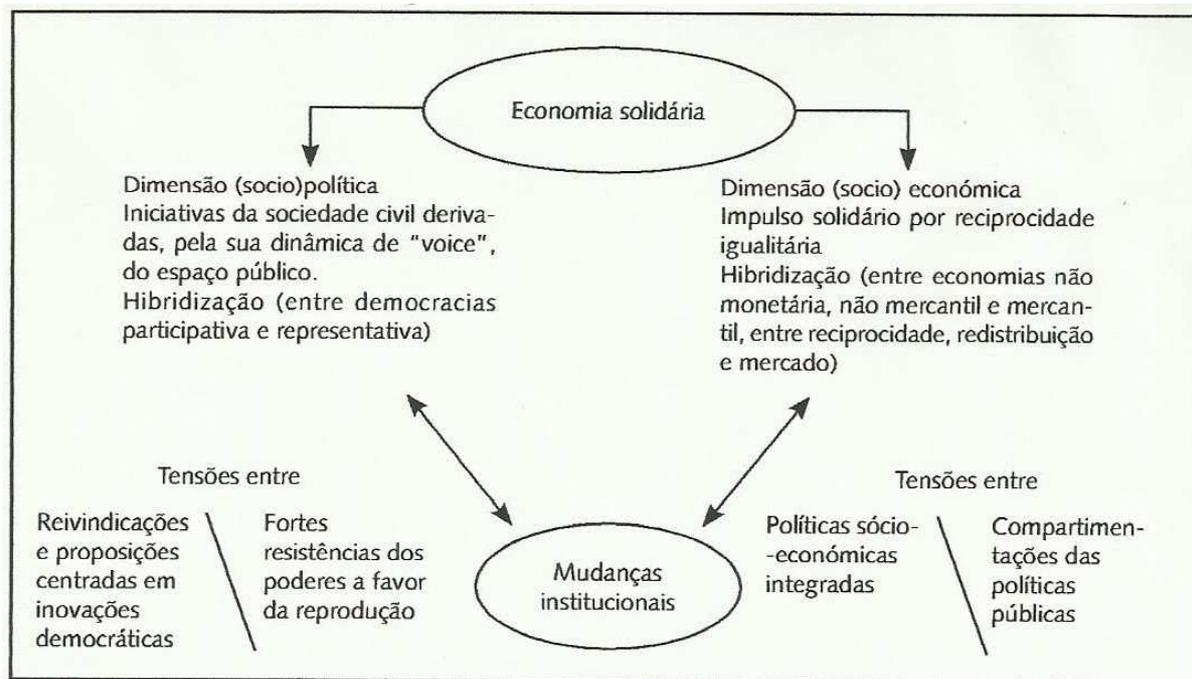
França-Filho (2002) e Laville (2009) consideram a economia solidária como uma hibridação de economias resultando da combinação de uma economia mercantil, não mercantil e não monetária. Nessas iniciativas, em geral, existe ao mesmo tempo a venda de “um produto ou prestação de um serviço (recurso mercantil); subsídios públicos oriundos do reconhecimento da natureza de utilidade social da ação organizacional (recurso não-mercantil); e trabalho voluntário (recurso não-monetário)” (França-Filho, 2002, p. 13).

De modo geral, há uma forte apelação do termo “solidária” apenas aos empreendimentos que além de possuírem relações de trabalho autogestionárias, solidárias e democráticas entre seus membros,

envolvem a comunidade por meio da solidariedade, demonstrando uma vontade política de transformação das relações sociais e, por consequência, da sociedade (Arruda & Quintela, 2000, p. 325 apud Lechat, 2002). Além da dimensão (sócio) económica, o outro aspecto chave está na sua dimensão (sócio) política (Laville, 2009).

Figura 1

As duas dimensões da economia solidária



Fonte: Laville (2009, p. 43).

Além das condições apontadas, estão incorporados no termo economia solidária apenas os empreendimentos geradores de trabalho e renda ou ligados diretamente a esses como as cooperativas de consumo e as de crédito solidário, ou ainda os clubes de troca. Excluem-se as associações sem fins lucrativos que não produzem renda para seus sócios e as organizações cujo objetivo se limita ao bem-estar dos mesmos, faltando-lhes a dimensão política de produzir novas relações na busca por mudanças sociais (Lechat, 2002). Nesta dimensão, são excluídas as chamadas cooperativas tradicionais, limitando-se às populares³.

Em relação à composição da economia solidária, como acontece na realidade brasileira, esta é formada por uma diversidade de organizações, com destaque para as associações, cooperativas, empresas autogestionárias, movimentos sindicais, instâncias governamentais ligadas à Federação, Estado e Municípios, redes, ligas ou uniões, entidades de apoio e fomento, e fóruns (Lechat, 2002).

Ao comparar a economia social com a economia solidária, Lechat (2002, p.129) considera que a primeira parece não resolver os problemas do crescimento das desigualdades, mas "define

³ Maiores detalhes sobre as diferenças entre cooperativas tradicionais e populares podem ser obtidos em Cançado e Vieira (2013).

experiências de sociedades igualitárias e, sob este ângulo, aparece como o horizonte possível ou provável da economia solidária, uma forma de permitir aos “beneficiários” da solidariedade que assumam sua economia, de maneira voluntária e não dependente”. O autor considera estas duas economias como complementares, podendo se reforçar mutuamente.

Em suma, apesar da mesma origem histórica, Monzón Campos e Chaves Ávila (2012) consideram que, quando comparada aos agentes clássicos da economia social, a economia solidária tem três características distintivas: as demandas sociais que tenta abordar, os atores por trás dessas iniciativas, e o desejo explícito de mudança social.

Destarte, nem todos os tipos de organizações da chamada economia social na Europa são consideradas como integrantes da economia solidária latino-americana, como é o caso das associações recreativas e culturais, mas as organizações da economia solidária compõem o que os francófonos chamam de *économie sociale* ou *solidaire*. “A diferença situa-se nos conteúdos semânticos dos termos economia, social e político, usados pelos primeiros num sentido amplo e pelos segundos com um significado muito específico” (Lechat, 2002, p. 134).

É esta afirmação da dimensão política na ação da economia social que demarca a noção de economia solidária. Estas experiências apoiam-se no desenvolvimento de atividades económicas para a realização de objetivos sociais em consonância com o fortalecimento da cidadania, buscando o engajamento dos cidadãos. Deste modo, a economia solidária pode ser vista como um movimento de renovação da economia social (França-Filho, 2002). Parente e Quintão (2014) destacam o facto desta vertente ser mais politizada ao enfatizar o princípio da autogestão, o que pode possibilitar a confiança e reciprocidade entre os membros do empreendimento. No intento de geração de rendimentos para a população em situação de pobreza e exclusão social, reivindicam junto do Estado condições propícias ao seu desenvolvimento económico, por meio de “políticas de apoio e medidas de discriminação positiva, e condições para a auto-organização da sociedade civil, bem como o reconhecimento das suas experiências bem sucedidas” (Parente & Quintão, 2014, p. 41).

3. A inovação social: o horizonte em pauta

Da análise da literatura sobre os resultados pretendidos pelas organizações que compõe os campos apresentados, seja sob a delimitação de terceiro setor, de economia social ou de economia solidária, uma questão fortemente enfatizada é a geração de novas ações voltadas para a solução de problemas coletivos. É para dar nome a este tipo de inovação, não focada na expropriação de valor, mas sim na geração de valor compartilhado⁴ que surge o conceito de inovação social, a ser abordado nesta secção.

Parente, Marcos e Diogo (2014) apresentam uma análise etimológica da palavra inovação como originária do latim *innovare* e dos seus radicais *in* e *novus*, resultando no significado “tornar novo”. Na sua vertente mais ideológica, apesar da questão dos impactos sociais da inovação não ser

⁴ Entendimento de que a geração de valor deve-se dar de forma sistémica ao se tentar fortalecer todos os envolvidos na cadeia produtiva de modo a minimizar os impactos negativos sobre os recursos utilizados, numa perspetiva de que as boas condições de negócios necessitam de boas condições sociais e ambientais e de que o sucesso das organizações está atrelado ao sucesso da comunidade como um todo (Porter & Kramer, 2011).

recente, adquiriu maior relevo na última metade do século XX. E, se antes o foco estava nas dimensões tecnológica e económica da inovação, no século XXI passa a ser o cenário da inovação social.

Tal quadro passa a ser reforçado pelas falhas e inconsistências do modelo de crescimento neoliberal que prevaleceu em todo o mundo, desde 1980 (Klein, 2013) e pelas novas abordagens sobre o processo inovativo, tendo em vista o estímulo ao desenvolvimento social, levando o termo inovação social a fazer parte das agendas governamentais e de pesquisas. Bignetti (2011) atribui a emergência da temática ao surgimento de cursos e programas de pesquisa, como no caso das universidades de Stanford, Harvard e Brown nos Estados Unidos, do *Centre de Recherche sur les Innovations Sociales* (CRISES) no Canadá, do *The Business School for the World* (INSEAD) em França, da Universidade de Cambridge em Inglaterra, e iniciativas como o projeto *Emerging User Demands for Sustainable Solutions* (EMUDE), o *Consumer Citizenship Network*, o *Creative Communities for Sustainable Lifestyles* e o *Innovation and Social Entrepreneurship in Social Services* (ISESS), na Europa. Por outro lado, Parente, Marcos e Diogo (2014) destacam o pioneirismo da organização norte-americana *Ashoka*, fundada por Bill Drayton em 1980, marcando a introdução do conceito de inovação no contexto da intervenção social. Destacam também outras experiências norte-americanas, como a *Echoing Green* (1987) e a *Skoll Foundation* (1999), e europeias, como a *Schwab Foundation* (1998), que também passaram a reconhecer os indivíduos que se destacavam no desenvolvimento de novas e melhores formas de responder a problemas ou necessidades sociais, financiando e desenvolvendo as redes de suporte a estas atividades.

O aspecto distintivo do conceito de inovação social diz respeito às “novas formas de fazer as coisas com o fim explícito de rearranjar os papéis sociais ou de dar outras respostas para situações sociais insatisfatórias e problemáticas” (Rodrigues, 2006, p. 3). O foco de análise são as ações que objetivam satisfazer as necessidades humanas ainda não supridas pelos sistemas públicos ou organizacionais privados.

Dos estudos realizados, observa-se duas principais vertentes na definição do construto inovação social. Autores como Mulgan (2007), Pol e Ville (2009), e Ezponda e Malilos (2011) centram-se na finalidade da inovação. O que define a qualificação “social” da inovação é o seu fim - resolução de problemas coletivos - independentemente da forma que foi desenvolvida e da sua origem. Nesta perspetiva, há uma concentração em modelos e programas replicáveis. Por sua vez, autores como Klein (2013) e Moolaert, MacCallum e Hillier (2013) abordam o construto de forma diferente ao usarem o termo para se referirem, principalmente, a processos de inovação, que, além do seu objetivo social, resultam de atividades desenvolvidas por redes colaborativas.

Cabe ressaltar que, inicialmente, as noções de inovação social estavam associadas às ações da sociedade civil ou do chamado terceiro setor⁵, porém, posteriormente, foram incorporadas iniciativas oriundas do setor público e também de algumas empresas mercantis. Com as diferentes abordagens, acredita-se atualmente que os três setores podem gerar inovação social, principalmente quando colaboram entre si (Ezponda & Malilos, 2011). Não obstante a isto, por focar nas ações desenvolvidas por OSC, o conceito de inovação social como oriunda de ações *bottom up*, por meio de grupos colaborativos, visando “encontrar soluções aceitáveis progressivas para toda uma gama de

⁵ Em alguns estudos, por vezes, o conceito de inovação social confunde-se com os de setor sem fins lucrativos, economia social e solidária. Nestes, a inovação social é considerada como um dos elementos característicos destas organizações.

problemas de exclusão, a privação, a alienação, a falta de bem-estar, e também para aquelas ações que contribuam positivamente para o progresso e desenvolvimento humano significativo” (Moulaert, MacCallum & Hillier, 2013, p. 16), é o orientador desse trabalho.

Mulgan (2006) apresenta a inovação social como um contraponto à inovação em negócios (*business innovation*), considerada como geralmente motivada pela maximização do lucro e difundida por organizações lucrativas. Ao diferenciá-la da inovação nos negócios, Mulgan (2006) considera que, além dos motivos materiais, estão inclusos neste tipo de inovação motivos relacionados com reconhecimento, compaixão, identidade, autonomia e cuidado. Em relação aos recursos críticos, nas empresas é o dinheiro que fornece a linha de fundo da inovação, enquanto que para as inovações sociais é buscado o reconhecimento e apoio político, o trabalho voluntário e o compromisso filantrópico. Para ser considerada como social, a nova ideia implícita à inovação deve ter o potencial de melhorar a qualidade ou a quantidade de vida da população beneficiada. Pol e Ville (2009) citam como exemplo as inovações que conduzem a uma melhor educação, melhor qualidade ambiental e maior expectativa de vida.

Quando comparada ao conceito de inovação tecnológica no contexto dos negócios, uma questão fundamental apontada por Bignetti (2011) é que a inovação social busca a criação de valor, enquanto a primeira busca a apropriação (autointeresse dos atores económicos) do valor por ela resultado. Relacionado com este aspecto está a busca de vantagem competitiva que tende a caracterizar a inovação tecnológica em negócios, em detrimento da busca da cooperação da inovação social por meio do trabalho em rede e parcerias. A inovação tecnológica é comum nas empresas e feita por meio de altos investimentos, enquanto a social frequentemente resulta de esforços pequenos em termos de investimento e locais em termos de alcance. Acresce que a primeira resulta de ações de dentro para fora, enquanto que a inovação social se trata de um processo de aprendizagem coletivo que envolve a cooperação de uma diversidade de atores. Por fim, enquanto que na inovação tecnológica são comuns os mecanismos de proteção intelectual, na inovação social busca-se a difusão, a replicação e a expansão dos resultados a outras comunidades.

4. Terceiro setor, economia social e economia solidária: “laboratórios” de inovação social?

Apesar do desenvolvimento da inovação social estar aberto ao envolvimento de organizações de todos os setores, sejam elas lucrativas ou não, públicas ou privadas, observa-se das referências sobre o terceiro setor, economia social e economia solidária que estes são uns dos campos mais frutíferos para o desenvolvimento deste tipo de inovação.

Levesque (2006) afirma que, tal como em gerações anteriores, a “nova economia social” tem contribuído grandemente para suavizar a destruição causada pelas inovações resultantes de um modelo de crescimento baseado no esgotamento dos recursos, participando mais do que antes na reconfiguração do Estado Social e no surgimento de um modelo de desenvolvimento em que a inovação se torne permanente e contínua, mais sustentável e sustentada.

Como a economia social é mais do que um simples agrupamento de organizações, ao caracterizar-se pela inter-relação entre sujeitos no desenvolvimento de projetos sociais, otimiza a capacidade de inovação voltada para a transformação social. Esta é a visão de Levesque (2006), ao afirmar que a

empresa social é inicialmente uma matriz onde a inovação pode surgir em pelo menos três direções. Ela tem a capacidade de acessar ao poder do empresário para obter projetos de negócios; desenvolve novas atividades ignoradas pelo mercado ou pelo Estado; e, por fim, as suas organizações estão abertas a novas regras de funcionamento. Assim, o autor considera a economia social como um laboratório de inovação social por meio de suas cooperativas, associações e empresas sociais. Levesque ainda aponta a possibilidade de complementariedade de um ponto de vista teórico desta ideia, ao enfatizar-se a proximidade destas organizações com as comunidades locais, permitindo o agrupamento de pessoas, ajustes constantes que levam a inovação contínua, a cogestão das externalidades sociais, e a implementação de estratégias voltadas para o longo prazo, ao se pensar conforme a lógica do desenvolvimento sustentável.

Por sua vez, Monzón Campos e Chaves Ávila (2012) destacam o pioneirismo das organizações de ajuda mútua na oferta de respostas às necessidades da nova sociedade industrial, ao cobrir riscos com saúde e possibilitar renda à grande parte da população. Estas profundas inovações sociais foram precursoras da criação de sistemas públicos de segurança social na Europa e da profusão destes modelos. Também teve grande sucesso na esfera da inovação tecnológica gerando e difundindo novas ideias. Como fator-chave é destacado a aliança estável entre os diferentes agentes de uma região envolvida na promoção da economia social, como as lideranças, universidades, associações e o setor empresarial. São citados como exemplo as experiências associativas de Quebec (Canadá), a Corporação Cooperativa de Mondragon e o sistema CEPES-Andaluzia, em Espanha.

No entanto, podem ser identificados estudos que consideram estas organizações como menos inovadoras pela ausência de um proprietário (individual ou coletivo) capitalista e de uma estrutura de propriedade que incentive a inovação e a tomada de risco; por não terem incentivos adequados para inovar e correr riscos, incluindo a pesquisa voltada para a maximização do lucro; e por surgirem em áreas negligenciadas pelo mercado ou pelo Estado, de modo que a maioria delas opera em setores de pouca rentabilidade ou nichos pouco competitivos. Como resposta a esses argumentos, apoiado nas ideias de Defourny (2001) e Laville e Nyssen (1998), Levesque (2006) afirma que, do ponto de vista teórico, é possível argumentar que ao empreendedor social não faltam incentivos à inovação, já que o que os motiva não é o retorno financeiro. Se a economia social pode ser considerada inovadora é porque nela há a interação, desde a sua criação, de um grupo de pessoas e uma organização capaz de mobilizar recursos financeiros e humanos para produzir bens ou serviços.

Se, por um lado, o financiamento das autoridades públicas e instituições privadas continua a orientar-se preferencialmente para a inovação tecnológica em vez de outras formas de inovação, por outro, pode-se identificar notáveis sistemas de inovação ligados a áreas geográficas específicas que alimentam suas próprias cadeias de inovação, como nos consórcios cooperativos italianos, cadeias agroalimentares de cooperação numa série de países da Europa, ou no exemplo do grupo cooperativo de Mondragón. Este último modelo inovador de governança - mais participativa e democrática - permite aos trabalhadores um maior compromisso com a empresa. Como resultado da propriedade compartilhada, têm sido mostradas experiências que ajudam a suportar melhor a crise económica (Monzón Campos & Chaves Ávila, 2012).

Em Levesque (2006, p. 32) observa-se que economia social também contribuiu para as experiências e para o desenvolvimento de mecanismos e abordagens que foram aplicadas e replicadas. “De forma mais ampla, a economia social, provavelmente desempenhou um papel na redistribuição dos respetivos papéis de Estado, mercado e sociedade civil no domínio dos serviços sociais, incluindo o

nível de benefícios”. No entanto, Levesque (2006) aponta que, por vários motivos, deve-se admitir que é difícil identificar nessas pesquisas conclusões muito firmes sobre o potencial de inovação da economia social. É apontada a debilidade relacionada com o facto de poucos estudos tentarem definir a inovação social de forma específica.

No entanto, situar a prática da inovação social no “terceiro setor”, tomando como base a abordagem do setor não lucrativo, torna-se mais desafiante diante das diferentes formas organizacionais que compõem o campo. Do mesmo modo que pode ser identificado um conjunto de organizações cuja natureza está diretamente ligada à busca pelo desenvolvimento de ações com amplo impacto na melhoria da qualidade de vida de uma coletividade, como no caso das Organizações Não Governamentais voltadas para o desenvolvimento sustentável, são comuns organizações consideradas como não lucrativas, mas que desenvolvem ações voltadas para a defesa de interesses apenas dos seus membros, como no caso das associações profissionais, sindicais e patronais. Além disso, muitas são as organizações cujo escopo de ação se restringe ao desenvolvimento de ações filantrópicas e/ou de cunho reivindicatório, nem sempre propositivas, como no caso dos partidos políticos, movimentos sociais e associações comunitárias. Apesar da reivindicação se configurar como um patamar inicial para o desencadeamento de mudanças no âmbito societal, ficar apenas nesta etapa torna-se uma fragilidade para que se avance nesse processo em termos de práticas. Diante das especificidades apontadas resultantes da diversidade de organizações que integram o terceiro setor, considerações gerais sobre a prática de inovação social abarcando todas as organizações desse campo parecem prematuras e superficiais. Tal quadro evidencia a necessidade de estudos orientados para os subsetores de organizações específicas que apresentem certas similaridades nas suas práticas, possibilitando a descrição de padrões mínimos para análises comparativas consistentes.

Ao situar a inovação social no campo da economia solidária, as observações apontadas anteriormente sobre estas ações no campo da economia social também parecem válidas. No entanto, as características que diferenciam a economia solidária da economia social permitem novas reflexões. No que diz respeito à característica de inovação social apontada por Hubert (2010, p. 7) - “cria novas relações sociais ou colaborações” – é possível destacar o aspecto do envolvimento e da autogestão, defendidos pela economia solidária, como de vinculação direta ao desenvolvimento de demandas, ideias, processos colaborativos, e implementação e replicação de inovações. Ademais, a afirmação da luta política coloca como pauta principal a busca por melhorias e ações com impacto na comunidade como um todo, indo além da defesa de interesses restritos aos seus associados. Este projeto político vincula-se diretamente à proposição e implementação de ações com impacto alargado. A ausência desta característica parece ser um limitador para a prática da inovação social em parte das organizações componentes da economia social (tais como as cooperativas de cariz mais tradicional), por, muitas vezes, se restringirem à obtenção de resultados económicos (apesar de não-lucrativo) para seus associados. Além disso, se, por um lado, o desenvolvimento de inovações sociais requer parcerias entre organizações mercantis, Estado, e sociedade civil organizada (Mulgan, 2007, Pol & Ville, 2009), por outro, a natureza híbrida da economia solidária destacada por França-Filho (2002) e Laville (2009) só reforça o quanto esses dois construtos estão imbricados, uma vez que este tipo de economia oportuniza a inovação social ao possibilitar a junção de esforços públicos e privados para o trabalho desenvolvido no âmbito comunitário.

5. Considerações finais

Diante do objetivo proposto neste trabalho, uma das considerações principais baseada nos estudos sobre o campo é a inexistência de uma definição clara do que vem a ser terceiro setor, economia social ou economia solidária, dentre outras denominações como economia popular, inovação social, empreendedorismo social e organizações não governamentais.

Pela inexistência de fronteiras bem definidas para cada construto, atividades de organizações heterogêneas são colocadas sobre a mesma denominação, tendo como exemplo a filantropia das empresas capitalistas e as empresas autogeridas pelos próprios trabalhadores. Este quadro pode levar à descon sideração de questões fundamentais, como o facto das primeiras preencherem lacunas do sistema capitalista enquanto as demais se apresentarem como uma alternativa para superação das disfunções resultantes deste sistema.

Em suma, apesar de não consensual, observa-se nos estudos dos principais autores da área que a teoria sobre o terceiro setor propõe a existência de três setores independentes, sendo as ações desenvolvidas pelo Estado voltadas para o público, as ações desenvolvidas pelo mercado voltadas para o privado e as ações desenvolvidas pelo terceiro setor de ordem privada, mas voltadas para o público. Por sua vez, a abordagem da “economia social”, apesar de não abarcar organizações não lucrativas que não possuem características como a gestão democrática e o desenvolvimento de atividades produtivas, incorpora as organizações cooperativas, associações produtivas e mutualidades, situadas pela maioria das pesquisas sobre o terceiro setor como parte do mercado. Já o campo da economia solidária extrapola a noção de fronteiras entre setores específicos, por ser considerada como um campo de uma economia plural com ações desenvolvidas tanto pelo Estado, quanto pela sociedade civil organizada, num mercado de trocas. Trata-se de um campo mais restrito por abarcar apenas as organizações cujos objetivos são económicos, porém voltadas para a prática da gestão democrática e com forte apelo político. Observa-se que os três construtos dizem respeito a um espaço voltado para a geração de trabalho e renda e, em decorrência, fundamentais para o desenvolvimento social. Do mesmo modo, tratam-se de espaços férteis ao desenvolvimento de inovações voltadas para a resolução de problemas coletivos. Em relação ao contexto geopolítico de desenvolvimento das teorias, observam-se claras distinções entre os construtos, estando o terceiro setor, apesar de não limitado, fortemente vinculado à realidade anglo-saxônica, o construto economia social à realidade europeia, e a economia solidária à realidade latino-americana.

Como o impacto social é objetivado pelas ações que compõe todos os construtos analisados, a busca por ações inovadoras voltadas para o atendimento das demandas coletivas coloca a inovação social como horizonte de todos os campos. É por isso que, recentemente, alguns autores têm procurado associar os principais contributos europeus e americanos ao estudo do empreendedorismo social, ressaltando, por um lado, a natureza dos elementos organizacionais e os princípios da economia social e, por outro, os contributos da inovação social americana, discernindo o espaço de uma nova organização socialmente empreendedora (Parente & Barbosa, 2011).

Não obstante a isto, algumas ponderações tornam-se necessárias quando se situa a inovação social nos campos analisados nesse estudo. Destaca-se o campo da economia social como, por natureza, voltado para o desenvolvimento deste tipo de inovação. Isto dá-se pelo facto dassuas organizações realizarem articulações com empresários para a implementação de projetos, implementarem

práticas inovadoras ignoradas pelo mercado ou pelo Estado e por estarem abertas a novas regras de funcionamento, já que são articuladas no âmbito local, diante de necessidades, recursos e interações sociais inerentes a cada território. Este quadro não pode ser generalizado para todas as organizações do chamado “terceiro setor” pela diversidade das organizações que o compõe, mas é reforçado no campo da economia solidária, cujo projeto político torna a inovação social um dos seus principais objetivos.

As análises apresentadas reforçam a necessidade de estudos empíricos sobre as ações inovadoras desenvolvidas pelas organizações que compõe os campos citados, para que sejam possibilitadas conclusões mais específicas que levem em consideração as nuances de cada empreendimento e dos seus contextos geopolíticos. É isso que nos propomos desenvolver em trabalhos posteriores conducentes a uma tese de doutorado em administração, onde pretendemos comparar algumas experiências portuguesas e brasileiras no domínio da inovação social.

Referências bibliográficas

APS - The Australian Public Service. (2007). *Tackling Wicked Problems: A Public Policy Perspective*. Australian Government: Austrália.

Bignetti, L. P. (2011). As inovações Sociais: uma incursão por ideias, tendências e focos de pesquisa. *Ciências Sociais Unisinos*, 47(1), 3-14.

Cançado, A. C., Souza, M. F. A., & Carvalho, J. E. F. B.; Iwamoto, H. M. (2013). Desfazendo Um Mal Entendido: Discutindo as Diferenças Entre Lucros e Sobras. *APGS*, 5(1), 56-69.

Cançado, A. C. & Vieira, N. S. (2013). Para a Apreensão de um Conceito de Cooperativa Popular: entendendo e discutindo as diferenças entre cooperativas tradicionais e populares. *Bahia Análise & Dados*, 23, 23-40.

CST - Conseil de la Science et de la Technologie. (2000). *Innovation Sociale et Innovation Technologique: l'apport de la recherche em sciences sociales et humaines*. Sainte-Foy Québec: CST, 82p. Retrieved from <http://www.cst.gouv.qc.ca>

Defourny, J. (2009). Economia Social. In *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Gráfica de Coimbra, Lda.: Coimbra.

Ezponda, J. E. & Malillos, L. M. (2011). Cambio de Paradigma en los Estudios de Innovación: El giro social de las políticas europeas de innovación. *ARBOR- Ciencia, Pensamiento y Cultura*, 187 (752), 1031-1043.

Fernandes, R. C. (1994). *Privado, porém público: o terceiro setor na América Latina*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará.

Ferreira, S. (2009). Terceiro Setor. In *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Gráfica de Coimbra, Lda.: Coimbra.

França-Filho, G. (2002). Terceiro Setor, Economia Solidária, Economia Social e Economia Popular: traçando fronteiras conceituais. *Bahia análise & dados*, 12 (1), 9-19.

- Gaiger, L. I. (2009). Antecedentes e expressões atuais da economia solidária. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84.
- Habermas, J. (1984). *Mudança estrutural da esfera pública - Investigações quanto a uma categoria da sociedade burguesa*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro.
- Hubert, A. (2010). *Empowering people, driving change: SI in the European Union*. Retrieved from http://ec.europa.eu/bepa/pdf/publications_pdf/social_innovation.pdf
- Kim, S. H. (2011). On the historical determinants of third sector strength: A qualitative comparative analysis. *The Social Science Journal*, 48, 641–650.
- Laville, J. L. (2009). A economia solidária: um movimento internacional. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84, 7-47.
- Laville, J. L. & Gaiger, L. I. (2009). Economia Solidária. In *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Gráfica de Coimbra, Lda.: Coimbra
- Lechat, N. M. P. (2002). Economia social, economia solidária, terceiro setor: do que se trata? *Civitas – Revista de Ciências Sociais*, 2(1).
- Lévesque, B. (2006). Le potentiel d’innovation et de transformation de l’économie sociale: quelques éléments de problématique. In *Collection Études Théoriques*. Quebec: Bibliothèque et Archives nationales du Québec.
- Lopes, A., Parente, C., & Marcos, V. (2014). Entre o Estado e o Terceiro Setor: modos de regulação. O Terceiro Setor português em foco. In *Empreendedorismo Social em Portugal*. Porto: Universidade do Porto. Cap. 2.
- Manâs, A. V. & Medeiros, E. E. (2012). Terceiro Setor: um estudo sobre a sua importância no processo de desenvolvimento socio-econômico. *Perspectivas em Gestão & Conhecimento*, 2(2), 15-29.
- Mehmood, A. & Parra, C. (2013). Social innovation in an unsustainable world. In *The International Handbook on Social Innovation*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Monzón Campos; J. L. & Chaves Ávila; R. (2012). *The Social Economy in the European Union*. Belgique: European Union.
- Moulaert, F., Maccallum, D., & Hillier; J. (2013). Social Innovation: intuition, precept, concept, theory and practice. In *The International Handbook on Social Innovation*. Cheltenham – UK: Edward Elgar, Cap. 1.
- Mulgan, G. (2006). The Process of Social Innovation. *Innovations / spring*.
- Mulgan, G. (2007). *Social Innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated*. London: The Basingstoke Press.
- Parente, C. & Barbosa, A. C. Q. (2011). Empreendedorismo Social: do Contexto Político às Práticas de Implementação – Um Estudo de Experiências no Brasil e sua Aproximação à Realidade de Portugal. In *XXXV Encontro da ANPAD*. Rio de Janeiro.
- Parente, C. & Quintão, C. (2014). Uma abordagem eclética ao empreendedorismo social. In *Empreendedorismo Social em Portugal*. Porto: Universidade do Porto. Cap. 1.

Pol, E. & Ville, S. (2009). Social innovation: Buzz word or enduring term? *The Journal of Socio-Economics*, 38, 878–885.

Porter M. E. & Kramer M. R. (2011). Criação de valor compartilhado. *Harvard Business Review Brasil*. Retrieved from <http://www.hbrbr.com.br/materia/criacao-de-valor-compartilhado>.

Rodrigues, A. L. (2006). Modelos de Gestão e Inovação Social em Organizações Sem Fins Lucrativos: divergências e convergências entre Nonprofit Sector e Economia Social. In *Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração*. Salvador.

Salamon, L. M. & Anheier, H. K. (1992). Search of the Nonprofit Sector II: The Problem of Classification. In *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, 3. Baltimore: The Johns Hopkins Institute for Policy Studies.

Singer, P. (2008). Economia solidária. Entrevista com Paul Singer. *Estudos Avançados*, 22 (62).

Sobottka, E. A. (2002). Organizações civis: buscando uma definição para além de ONGs e “terceiro setor”. *Civitas – Revista de Ciências Sociais*, 2(1).

Abstract

In this theoretical study a conceptual discussion of the fields covered by the theories about the "third sector", "social economy" and "solidarity economy" and the contribution of their organizations, projects and activities to the development of social innovations is presented. It is noteworthy that the three approaches work in a range of activities aimed at the resolution of collective problems, although the terms have different connotations. In general, the three concepts refer to fields that are characterized at present by developing social innovation by being spaces of joints where one seeks the implementation of projects and practices to complex social problems, which are not response by the market and the State.

Keywords: Social Innovation; third sector; social economy; solidarity economy.

Submetido para avaliação em.

Aprovado para publicação em

Versão final entregue em