



**Universidade de Aveiro** Departamento de Ciências Sociais, Políticas e do  
Território  
2012

**NUNO MIGUEL DA  
PAZ COUTINHO**

**ECONOMIA CÍVICA E POLÍTICAS DE  
DESENVOLVIMENTO LOCAL**





**NUNO MIGUEL DA  
PAZ COUTINHO**

**ECOMOMIA CÍVICA E POLÍTICAS DE  
DESENVOLVIMENTO LOCAL**

Dissertação apresentada à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Planeamento Regional e Urbano, realizada sob a orientação científica do Dr. Artur Rosa Pires, Professor catedrático do Departamento de Ciências Sociais, Políticas e do Território



À minha mãe.



## **o júri**

presidente

**Prof. Doutor Paulo António dos Santos Silva**  
Professor Auxiliar da Universidade de Aveiro

**Prof. Doutor Artur da Rosa Pires**  
Professor Catedrático da Universidade de Aveiro (orientador)

**Prof. Doutora Marlene Paula Castro Amorim**  
Professora Auxiliar da Universidade de Aveiro (arguente)



## **agradecimentos**

Agradeço à música divina dos Colour Haze, por me ter dado a possibilidade de relaxar nos momentos mais críticos



**palavras-chave**

Economia Cívica, Empreendedorismo Cívico, Desenvolvimento Local Sustentável, *Open-Source* Planning

**resumo**

O presente trabalho apresenta o conceito emergente de Economia Cívica como um caminho alternativo para o desenvolvimento sustentável local. Esse caminho alternativo parte da urgência de responder a desafios e dinâmicas que marcam a atualidade: uma profunda crise económica, o paradigma tecnológico *open-source*, e o paradigma da sustentabilidade. Tendo em conta a importância do conceito, a dissertação propõe-se a identificar um conjunto de princípios-guia para a formulação de políticas públicas de desenvolvimento local, de forma a potenciar aquilo que se entende por Economia Cívica.



**keywords**

Civic Economy, Civic Entrepreneurship, Local Sustainable Development, Open-Source Planning

**abstract**

This dissertation introduces the concept of Civic Economy as an alternative way to the local sustainable development. This alternative way arises from the urgency of addressing the challenges and dynamics that shape our present: a deep economic crisis, the open-source technological and the sustainability paradigms. Given the importance of the concept, the dissertation undertakes to identify a guideline of principles for the formulation of public policies for local development, in order to encourage what is known by Civic Economy.



## ÍNDICE

α. Introdução .....	3
α.1. Objetivos e motivação .....	3
α.2. Metodologia e estrutura .....	4
I. Enquadramento Conceptual .....	7
I.1. Origem da atual denominação <i>Civic Economy</i> .....	7
I.2. Economia social como principal precursor .....	10
I.3. A Economia Cívica anterior ao <i>Compendium</i> .....	18
I.4. Empreendedorismo social vs Empreendedorismo cívico .....	21
I.5. Inovação social vs Inovação cívica .....	24
I.6. Conclusão – As bases para a definição de Economia Cívica .....	27
II. Importância Atual da Economia Cívica .....	32
II.1. A crise e a necessidade de uma alternativa no sistema económico .....	35
II.2. O papel das novas tecnologias na criação de redes de cooperação .....	42
II.3. O paradigma da sustentabilidade ambiental .....	46
II.4. Conclusão – A abordagem <i>open-source</i> como solução aos desafios atuais .....	49
III. Relação da Economia Cívica com o Desenvolvimento Local .....	51
III.1. A importância da escala local na economia cívica .....	51
III.2. Necessidade de uma nova abordagem no planeamento local .....	52
III.3. Do Open-Source Place-Making ao Open-Source Planning .....	54
III.4. Conclusão – Aumentar o papel da sociedade civil através das autoridades locais .....	59
IV. Análise de Exemplos de Economia Cívica .....	63
IV.1. Arcola Theatre .....	63
IV.2. Brixton Village .....	66
IV.3. Bromley by Bow Centre .....	68
IV.4. The George and Dragon <i>pub</i> .....	70
IV.5. Museum of East Anglian Life .....	72
IV.6. Südstadt French Quarter .....	74
IV.7. Conclusão – Princípios orientadores para políticas de incentivo .....	76
V. Iniciativas de Incentivo à Economia Cívica .....	80
V.1. Speirs Locks – Planeamento 'aberto' .....	80
V.2. Big Green Challenge – Incentivo direto .....	86
V.3. B Corporations – Apoio logístico .....	91
Ω. Conclusões Finais .....	95
Ω.1. Principais contribuições .....	96
Ω.2. Limitações e pistas para investigação futura .....	96
Bibliografia .....	97
Webgrafia .....	101

## Índice de Quadros<sup>1</sup>

Quadro 1 - Estrutura e objetivos da dissertação .....	5
Quadro 2 - Características conceptuais da Economia Cívica .....	30
Quadro 3 - Análise do caso de Arcola Theatre .....	65
Quadro 4 - Análise do caso de Brixton Village .....	67
Quadro 5 - Análise do caso de Bromley by Bow Centre .....	69
Quadro 6 - Análise do caso de The George and Dragon <i>pub</i> .....	71
Quadro 7 - Análise do caso de Museum of East Anglian Life .....	73
Quadro 8 - Análise do caso de Südstadt French Quarter .....	75
Quadro 9 - Síntese da análise, princípios e políticas possíveis de incentivo à Economia Cívica .....	79
Quadro 10 - Princípios orientadores para o incentivo à Economia Cívica .....	95

## Índice de Figuras<sup>2</sup>

Figura 1 – Gráfico do grau de difusão das revoluções tecnológicas.....	35
Figura 2 – As cinco revoluções tecnológicas .....	36

---

<sup>1</sup> Todos os quadros constituem elaboração própria

<sup>2</sup> As figuras foram retiradas do livro "*Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*" (Carlota Pérez, 2003)

## INTRODUÇÃO

É inegável que a sociedade ocidental, como contexto histórico e ideológico onde Portugal mais se insere, vive tempos paradigmáticos, sob os quais o meio académico, científico e político, procura conjugar vários fatores. Desses fatores, dois representam um desafio sem precedentes: como colocar em prática os objetivos da sustentabilidade em clima de grave crise económica? Basta citar os três pilares que definem comumente o conceito de sustentabilidade para se compreender que essa conjugação é demasiado abrangente a nível de objetivos e interesses opostos, o que potencia sentimentos de descrença e de *utopicidade* prática por parte dos 'grandes líderes' políticos e empresariais, de quem se espera soluções, ou, em último caso, julgamentos em praça pública face aos defeitos do sistema socioeconómico que sustentam.

*"But in the meantime, an increasing number and great diversity of change-makers are already getting on with the job of re-making local economies and places. Though locally driven, their initiatives are deeply rooted in global social, cultural and technological trends that originated well before the recent economic shocks." (CCE, 2011, p. 9)*

A economia cívica é um conceito emergente que, não rejeitando o papel dos 'grandes líderes', se foca na capacidade de gerar soluções aos desafios atuais, por parte dos restantes agentes que formam a sociedade. Ora, de uma forma admirável, existem exemplos de indivíduos criativos que sem grandes poderes oficiais ou institucionalizados, conseguiram conjugar sustentabilidade económica com produção de valor ambiental e social, para a comunidade local em que vivem. Um dos exemplos mais badalados pelos *media* é o processo de regeneração do High Line<sup>3</sup> de Nova Iorque. No entanto, iniciativas semelhantes em escala mais pequena acontecem, pontualmente e de forma relativamente despercebida, um pouco por todo o lado, iniciando uma reflexão sobre a possibilidade de desenvolvimento e generalização que possa resultar em significativa mais-valia global. Devido às especificidades essencialmente locais das iniciativas catalogadas de economia cívica, os municípios e órgãos semelhantes possuem uma capacidade privilegiada em incitar a esse desenvolvimento e generalização.

### **Objetivos e motivação**

A presente dissertação compromete-se a atingir dois objetivos principais: apresentar o conceito de economia cívica, explicando a sua relevância perante os desafios e dinâmicas atuais; e identificar um conjunto de princípios orientadores para a elaboração de políticas públicas de incentivo à economia

---

<sup>3</sup> Trata-se do caso de uma linha de comboio abandonada convertida em parque verde elevado de excelência, graças à iniciativa de dois residentes que, de uma forma inovadora, estabeleceram parcerias entre a sua ONG e inúmeras entidades, resultando na recolha de fundos para a concretização do projeto, e recolha de apoio político para o impedimento da demolição da estrutura existente. Para mais informações consultar <http://www.thehighline.org/>

cívica. Respondendo a estes objetivos interligados – pois só o primeiro objetivo justifica a necessidade de proceder ao segundo –, pretende-se a nível teórico, reforçar e continuar essa reflexão, ainda muito recente e diminuta, em torno da potenciação dos atributos comuns de exemplos caracterizados como economia cívica. A nível mais prático, o segundo objetivo disponibiliza o conhecimento desenvolvido às autoridades locais, funcionando como guia para a formulação de políticas com resultados mais eficazes e abrangentes. Tendo isto em conta, a preparação da presente dissertação assumiu como maior motivação a possibilidade de estudar um conceito emergente, que, se não "pode salvar o mundo", pretende contribuir a par de outras reflexões, para o desenvolvimento de comunidades mais prósperas. Em termos mais pessoais, tornou-se gratificante passar a ideia de que o cidadão dito comum, como peça fundamental da definição da sociedade, tem o potencial de alcançar grandes impactos sociais e ambientais aparentemente inatingíveis. Para isso, fatores como o empreendedorismo e inovação colaborativa serão essenciais. Incentivar estas duas capacidades, a par das práticas de planeamento, é o ponto de partida para a elaboração da seguinte questão de investigação: Como incentivar, através de políticas públicas, a economia cívica num dado território?

### **Metodologia e estrutura**

Para responder à questão de investigação, optou-se por dividir a tese em 5 capítulos, que em conjunto seguem progressivamente a ordem e essência dos dois objetivos principais. Os três primeiros capítulos apresentam por isso uma abordagem essencialmente teórica, baseada na análise de literatura; e os dois últimos capítulos pressupuseram, por sua vez, uma análise de casos concretos através da organização da informação disponível. Eis as suas descrições e objetivos específicos:

*Capítulo I/Enquadramento Conceptual* – O primeiro passo para aumentar a escala de impacto do tipo de iniciativas em causa, é conceptualizar para depois institucionalizar e aplicar. Isso só é possível compreendendo os atributos específicos dessas iniciativas. A economia cívica é um conceito vasto e subjetivo, quanto mais não seja pela sua terminologia, que traduz a complexidade e variedade das mesmas. Por essa razão e pelo facto de ser um conceito emergente, o enquadramento conceptual exigiu uma análise particularmente profunda ao significado teórico do conceito, de forma a construir uma definição o mais unânime e objetiva possível. E que por sua vez, sirva de guia para a exposição de uma linha de pensamento coerente, ao longo de uma dissertação que cita artigos cujos autores nunca utilizaram esta denominação para a expressão de ideias semelhantes.

*Capítulo II/Importância Atual da Economia Cívica* – Depois de analisados os percursores conceptuais da economia cívica, pretendeu-se entender como o contexto atual moldou os atributos desses percursores, resultando assim na necessidade de criar um novo conceito. Trata-se da resposta direta e final ao primeiro objetivo principal, assim como expõe a ideia de emergência da economia cívica. A importância de explorar as circunstâncias que tornam este o momento ideal para potenciar a economia cívica, passa assim por consciencializar os agentes a adotarem a curto prazo os princípios formulados no capítulo IV.

*Capítulo III/Relação da Economia Cívica com o Desenvolvimento Local* – A origem deste capítulo deve-se a duas razões. Devido à amplitude da economia cívica, interessou focar a investigação no campo das políticas de desenvolvimento local. Dessa forma este capítulo introduz e exalta os atributos e impactos locais do conceito, de forma a justificar esse enfoque. A segunda razão prende-se com a função de intermediar e ligar a abordagem *macro* dos primeiros dois capítulos e correspondente primeiro objetivo, com a especificidade prática dos dois últimos capítulos.

*Capítulo IV/Análise de Exemplos de Economia Cívica* – Trata-se do capítulo complementar para a compreensão absoluta daquilo que se entende por economia cívica. Para isso, foram selecionados um conjunto de casos, de forma a construir para cada um deles um quadro onde se procedeu a: análise da origem (precedentes, e incentivos); análise do processo (protagonistas, princípios orientadores e recursos), e análise dos principais resultados e fatores críticos de sucesso. Com este quadro, é possível atingir 3 objetivos particulares: estabelecer a relação dos exemplos com os pressupostos conceptuais analisados no primeiro capítulo; evidenciar a escala local dos exemplos; e compreender quais os recursos e o contexto, que permitiram o sucesso das iniciativas, e como estes podem ser reforçados através de uma lista de princípios que conduz a ação das autoridades locais.

*Capítulo V/Iniciativas de Incentivo à Economia Cívica* – A formulação de princípios resultantes do capítulo anterior, é demonstrado na prática neste capítulo, com recurso a iniciativas ou programas já em curso. Estas iniciativas em causa, além de constituírem incentivo e apoio ao empreendedorismo que origina a prática da economia cívica, são passíveis de ser adaptados pelas autoridades locais. O objetivo primário do último capítulo é, por isso, o de dar a perceber como os princípios orientadores para a elaboração de políticas públicas, poderão ser aplicados.

---

*I. Enquadramento Conceptual*

---

<b>Primeira Parte:</b> <b>Análise da Teoria</b>	<i>II. Importância atual da Economia Cívica</i>	<b>1º Objetivo:</b> Relevância perante os desafios e dinâmicas atuais
	<i>III. Relação da Economia Cívica com o Desenvolvimento Local</i>	Demonstração das dinâmicas locais...
<b>Segunda Parte:</b> <b>Estudos de Caso</b>	<i>IV. Análise de exemplos de economia cívica</i>	<b>2º Objetivo:</b> Princípios orientadores para a elaboração de políticas públicas de incentivo
	<i>V. Iniciativas de Incentivo à Economia Cívica</i>	Demonstração dos princípios...

---

**Quadro 1 - Estrutura e objetivos da dissertação**

# Primeira Parte:

## Análise da Teoria

---

*"(...) where mainstream economic development schemes rarely result in the community's social development, and all too frequently its disempowerment, social sustainability practices foster economic sustainability by way of connecting the community's resources to its real needs." (Sonntag, 2006, p. 12)*

## **I. ENQUADRAMENTO CONCEPTUAL**

A Revolução Industrial marca o início de uma nova era, sustentada por violentas transformações ao nível social, económico, político e ambiental. Assim como essa revolução – ou evolução, tendo em conta que para certos autores os mesmos processos de industrialização continuam nos tempos atuais – teve as suas extraordinárias vantagens, a sociedade global continua a corrigir as imperfeições do consequente desenvolvimento da ideologia capitalista. Com base nesta visão negativa dos processos inerentes à Revolução Industrial, inicialmente muito associada às condições precárias dos trabalhadores e mais recentemente associada sobretudo a problemas ambientais, têm surgido um conjunto de movimentos e conceitos no sentido de trabalhar a cura a esses problemas.

*"They [criticisms] all involve a diagnosis of certain kinds of negative consequences that are hypothesized to be generated by the basic structure of capitalism as a system of production with class relations defined by private ownership and propertyless workers (...) The propositions themselves do not indicate the extent to which these effects could be neutralized by creating counter-capitalist institutions inside of capitalist society" (Wright, 2010, p. 4)*

A economia cívica não é mais que um desses conceitos, todavia neste capítulo irão ser apresentadas as suas particularidades e semelhanças relativamente a outros tais como: economia social, inovação social e cívica, e empreendedorismo social e cívico; tal permite contextualizar e compreender aquilo que se pretende quando se referencia a economia cívica. A necessidade de recorrer a estes termos prende-se sobretudo ao facto de o conceito de economia cívica que se pretende para os propósitos da presente dissertação, ser relativamente novo, e constituir uma evolução circunstancial da conjugação desses mesmos termos. A acrescentar a essa conjugação, os termos indicados traduzem uma outra evolução que tende a explicar a denominação do conceito em causa, isto é, a passagem da dimensão social para a dimensão cívica. Dessa forma, será dada uma atenção especial ao conceito de economia social como principal precursor da economia cívica, tal como é entendida no seguinte subcapítulo.

### **I.1. Origem da atual denominação *Civic Economy***

*"The examples presented here are characteristic of what we call the 'civic economy' – combining the spirit of entrepreneurship with the aspiration of civic renewal." (CCE, 2011, p. 3)*

Este conceito em torno do empreendedorismo com preocupações cívicas, baseia-se nos estudos de organizações britânicas de consultadoria de inovação e design, nomeadamente o NESTA (National

Endowment for Science, Technology and the Arts), o Design Council e o 00:/<sup>4</sup>. Um desses estudos, resultante da parceria entre as 3 organizações, é representado por uma extensa publicação que será a base de ideias desta dissertação, e denomina-se por "*Compendium for the Civic Economy – What the Big Society Should Learn from 25 Trailblazers*" (CCE). Esta publicação surge em 2011 no contexto da *Big Society*, um termo politicamente utilizado por David Cameron e pelo seu Partido Conservador, e formalizado no manifesto eleitoral de 2010.

*"But in order to strengthen and grow a new civic economy, we need to know how it works. This is even more critical now as the Government extols the virtues of the Big Society and the potential for more locally-led innovation to address social issues."(CCE, 2011, p. 3)*

Não é claro até que ponto os autores do *Compendium* moldam o termo *civic economy*, já utilizado algum tempo antes<sup>5</sup>, à medida das ideias da *Big Society*, no entanto estes admitem a necessidade de saber como se estabelece esta nova economia cívica no contexto das virtudes dessas mesmas ideias aparentemente emergentes. Isto porque, tal como o título esclarece, o *Compendium* faz uma recolha de 25 casos de estudo em que o desenvolvimento de "lugares" partiu da inovação resultante da reflexão coletiva dos cidadãos; recolha essa que culmina em um conjunto de lições direcionadas para as futuras políticas enquadradas na *Big Society*.

*"As the political debate continues about the role and potential of the Big Society and StartUp Britain, this book brings together a wide range of inspiring examples that begin to illustrate what places built upon a different economy might look like" (CCE, 2011, p. 9)*

Além desse facto, as definições que acompanham os 2 conceitos são semelhantes. Ambos tendem a refletir a necessidade de dar mais importância ao cidadão comum, passando este a ter um papel mais ativo no desenvolvimento do local onde vive. Embora a primeira definição, relativa à *Big Society*, aborde mais o lado político, e a segunda, relativa à *civic economy*, aborde mais o lado económico, a ideia-base de empreendedorismo é praticamente comum.

*"The new proposals aim to create a climate that empowers local people and communities, building a Big Society that will 'take power away from politicians and give it to people'" (HM Government, 2010)*

*"(...) an approach that enables citizens to be co-producers and investors instead of just consumers (...). This is the civic economy."(CCE, 2011, p. 9)*

---

<sup>4</sup> NESTA "is an independent charity with a mission to help people and organisations bring great ideas to life. We do this by providing investments and grants and mobilising research, networks and skills."

Design Council "as an enterprising charity, our work places design at the heart of creating value by stimulating innovation in business and public services, improving our built environment and tackling complex social issues."

00:/ "is a London based strategy & design practice. With a foundation in delivering award-winning architecture and commissioned research into the built environment, we are driven by an aspiration to create genuinely sustainable places founded on evidenced social, economic, and environmental principles." (retirado dos websites respetivos)

<sup>5</sup> Informação sobre utilizações anteriores do termo 'economia cívica' encontra-se exposta a partir da página 18

Esta questão do empreendedorismo numa perspetiva *bottom-up*, isto é, admitir que a iniciativa empreendedora é ou deve ser uma capacidade de qualquer cidadão, é um dos requisitos para aquilo a que se pode chamar de nova economia cívica. Pois apesar desta abordagem cívica ao empreendedorismo não ser nova, o *Compendium* é provavelmente o primeiro artigo a encarar o conceito mais como uma atitude de iniciativa e civismo, em vez da mera perspetiva organizacional com fins sociais; hipótese que se confirmará no próximo subcapítulo. Este tipo de abordagem *bottom-up* permitirá estudar uma alternativa à ideia comum de que o desenvolvimento territorial, aqui focado a uma escala local, deve passar maioritariamente pelas mãos do Estado.

*"The idea at the heart of the Big Society is a very simple one: that real change can't come from government alone. We're only going to make life better for everyone in this country if everyone plays their part – if change in our economy and our society is driven from the bottom up." (David Cameron, CCE, 2011, p. 5)<sup>6</sup>*

No entanto, mais uma vez se deve indicar que a origem destes novos conceitos aqui referidos estão intrinsecamente ligados ao contexto inglês. Além da *Big Society*, o *Compendium* faz ainda referência ao *StartUp Britain*, um gabinete privado de apoio ao empreendedorismo, lançado em 2011 também sob alçada do governo de David Cameron. A razão pela qual esta dissertação se baseia na "nova" economia cívica apresentada pelo *Compendium*, tem a ver com o contexto socioeconómico paradigmático em que a sociedade ocidental atualmente vive; esse contexto, perfeitamente exaltado na mesma publicação, põe em causa abordagens económicas tradicionais e, portanto, o uso político do conceito é aqui entendido apenas como uma consequência natural das suas potenciais premissas.

*"In the aftermath of the financial crisis and against the context of deep environmental and social change, a collective reflection is taking place on how to build more sustainable routes to shared prosperity." (CCE, 2011, p. 9)*

Dessa forma, e porque os 25 exemplos descritos no *Compendium* são retirados de diferentes países, assume-se aqui que a nova economia cívica não só é um conceito emergente como se aplica a um contexto, de desafios sociais, económicos e ambientes, que é global, e por isso deve ser tratado como globalmente aplicável ou reforçável. O próximo capítulo abordará com mais profundidade as razões que estabelecem a economia cívica como um movimento emergente, com enfoque na sua importância atual, e nos motivos que justificam políticas ao seu incentivo. Para terminar este subcapítulo, fica a definição final de economia cívica transcrita do *Compendium*. Importante notar a introdução de conceitos como inovação, conhecimento e colaboração; conceitos estes demasiado importantes nos tempos atuais e que se justificam como naturais recursos ao desenvolvimento económico.

---

<sup>6</sup> O atual Primeiro Ministro do Reino Unido é o autor de um dos prefácios do *Compendium*, de onde foi retirada a citação

*"We define the civic economy as comprising people, ventures and behaviours that fuse innovative ways of doing from the traditionally distinct spheres of civil society, the market and the state. Founded upon social values and goals, and using deeply collaborative approaches to development, production, knowledge sharing and financing, the civic economy generates goods, services and common infrastructures in ways that neither the state nor the market economy alone have been able to accomplish." (CCE, 2011, p. 9)*

## **I.2. Economia social como principal precursor**

A importância de recorrer ao conceito de economia social para chegar à definição de economia cívica deve-se a duas principais razões. A primeira razão é o facto de o conceito de economia social ser tradicionalmente mais estudado, e portanto mais claro e objetivo que a economia cívica, como assim a pesquisa bibliográfica sugere. A segunda razão, mais importante, mas dependente da primeira, tem a ver com a conclusão de que as referências à economia cívica, aqui analisadas e anteriores à publicação do *Compendium*, possuem características semelhantes à ideia geral de economia social, com a grande diferença de que a economia cívica é um conceito mais abrangente a nível de objetivos e metodologia. Como consequência, assume-se que de alguma forma a economia cívica possa ser uma evolução conceptual da economia social. Além destas duas razões é importante referir que o próprio *Compendium* admite um certo paralelismo entre os dois conceitos nas suas referências bibliográficas, nomeadamente quando baseia a definição de economia cívica na ideia da denominada nova economia social da autoria de Robin Murray. Pelo facto de Murray sugerir uma nova versão de economia social adaptada ao contexto atual, o seu trabalho<sup>7</sup> irá ser analisado no próximo capítulo.

*"We are indebted to the work of Robin Murray, and his wider than usual definition of the social economy is akin to what we call the civic economy" (CCE, 2011, p. 8)*

Para aprofundar cada uma das anteriores razões importa começar por analisar isoladamente o conceito de economia social, com especial enfoque nos seus precedentes e objetivos sociais, fatores que são potencialmente comuns à economia cívica. Tal como a designação sugere, economia social é formada por dois termos com significados demasiado amplos. No entanto, a bibliografia mais recente sobre o tema existe em quantidade satisfatória, e a sua definição é relativamente unânime, assim como o tipo de organizações que a constituem.

*"The social economy refers to a broad category of organisations: co-operatives, mutuals and voluntary organisations, associations and foundations that engage in economic activity (traded or non-traded) with a social remit. Given the range of organisations, the social economy cannot be defined in traditional legal terms." (Graham Smith, 2005, p. 276)*

---

<sup>7</sup> *"Danger and Opportunity: Crisis and The New Social Economy" (2009)*

Esta definição de Graham Smith permite concluir que: se é certo que economia social não é mais do que a denominação para um conjunto específico de organizações, também é certo que esse mesmo conjunto pode ser demasiado vasto e variado, para a formação de uma definição objetiva e exata. A bibliografia analisada insiste, porém, em quadros normativos no sentido de agrupar essas organizações de forma mais clara. O mesmo autor, com base no quadro do *International Center of Research and Information on Public and Cooperative Economy* (CIRIEC), enumera 4 critérios para que as organizações sejam classificadas de economia social: objetivo é a provisão de serviços aos seus membros (interesse comum) ou à comunidade (interesse geral); primazia do valor humano em relação ao capital; funcionamento democrático; e um sistema de gestão independente das autoridades públicas (CIRIEC, 2000). Os 4 critérios são relativamente sucintos e dificilmente avaliáveis do ponto de vista legal, todavia permitem chegar à conclusão de que a economia social não pode ser inserida nem no sector privado nem no sector público dos sistemas económicos, como estes são tradicionalmente divididos.

*"It is common to find negative or pragmatic definitions of the social economy (or 'third sector') in literature on the subject. The very idea of a third sector is a catch-all for forms of economic organization that do not go well with the two main categories (public sector and capitalist sector) that form the mixed economy." (Carpi, 2008, p. 10)*

Ora, é indiscutível para grande parte dos autores que a economia social pertence claramente a um terceiro sector, visto ser tão independente da esfera pública a nível de funcionamento, e não ter qualquer relação com o sector privado no que se refere aos objetivos. O terceiro sector da economia pertence assim a uma matéria largamente estudada e mais recentemente regularizada, e alguns autores apenas indicam a relação de sinonímia não obrigatoriamente recíproca dos dois conceitos.

*"It is well known, however, that a host of organisations that aim to deliver social and environmental benefits, and that are neither profit making nor statutory, exist and operate outside (or between) both the market and the state. These organisations have together been referred to at policy level as either the voluntary and community sector or, more generally, the social economy." (Haugh & Kitson, 2007, p. 974)*

Esta transcrição pertence a um artigo que aborda primariamente o terceiro sector, e os autores fazem questão de referir a economia social na sua definição. De facto, logo se confirma a presença de importantes fatores em comum, como os objetivos sociais. No entanto, o mesmo artigo, que interpreta o terceiro sector como um conceito demasiado amplo, indica uma diferença relativa à economia social, com o objetivo de afunilar o tipo de organizações a que cada termo se refere. Essa diferença baseia-se na distinção entre objetivos sociais e atividades sociais (Haugh & Kitson, 2007). Isto é, a economia social é assim denominada através do seu tipo de atividades, que apesar de sociais ou ambientais, podem naturalmente ser tomadas pelo sector privado com propósitos capitalistas. Por outro lado, o terceiro sector logo se diferencia quando se assume como um conjunto de organizações com intenções exclusivamente sociais. Para os mesmos autores, a visão oposta pode também tomar lugar, tendo em conta que o terceiro sector pode em alguns casos proceder a atividades não-sociais, o que facilmente se entende tendo em

conta que as chamadas empresas sociais não deixam de ser geridas como empresas, mesmo que a sua principal razão de existência seja social ou ambiental. Assumir que a economia social implica atividades sociais em vez de objetivos sociais é bastante discutível, e põe em causa o primeiro e segundo critério do CIRIEC.

*"(...) we include in the social economy those organizations producing goods and services that have very specific property rights. Property rights allocation and organization control are the cornerstones of the concept." (Carpi, 2008, p. 10)*

A questão do agir através de propósitos sociais é um elemento importante mas não o único quando se referem as características da economia social. Segundo Carpi, há que ter em conta a questão da produção. O primeiro critério do CIRIEC logo remete para a produção de serviços, assim como o termo 'economia' implica desde logo ação produtiva, no entanto muitos autores incluem partidos políticos e *lobbies*, cuja missão se baseia essencialmente em pressão institucional. Carpi passa a contrariar esta ideia, defendendo que as organizações que definem a economia social produzem bens e serviços com direitos de propriedade específicos. Esta especificidade permite distanciar-se do sector privado, no sentido em que o controlo desses direitos pertencem a toda a organização, ou seja, os mesmos autores referem que os meios de produção podem ser apropriados tanto pelos trabalhadores como pelos consumidores. Esta coexistência, traduzida em certa forma pelo terceiro critério do CIRIEC, explica em grande parte a característica dos objetivos sociais, que podem ser interpretados como alternativos ao 'egoísmo' individual que faz funcionar tradicionalmente o sector privado, assim como paralelamente ao poder político que faz funcionar o sector público. O autor define um conjunto de critérios relacionados com estas características sociais e organizacionais:

*"(...) they are private; their members become so voluntarily; collective aims (social objectives, jobs, members' welfare, continuity of the organization, etc.) have priority over profit; the interaction between members is, in principle, not hierarchical; there is a predominance of the human element; their aim is the satisfaction of members' needs; their institutional principle of organization is democratic." (Carpi, 2008, p. 10)*

Estes critérios constituem no fundo uma versão mais detalhada dos critérios do CIRIEC, com especial enfoque na relação entre os membros da organização, baseada sobretudo na confiança e na ética, como os mesmos autores destacam. Esta característica apresenta um fator fundamental que muito terá a ver com o termo economia cívica. Nomeadamente a questão da interação não hierárquica e democrática dos membros, que permite uma relação mais direta entre o indivíduo, seja de que cargo for, com as decisões maiores da organização. Por outros termos isto significa que, independentemente das condições de admissão das organizações, o cidadão comum pode ter um impacto mais direto no sistema através da economia social, o que contraria o sector privado e público, onde as decisões principais são tomadas por um grupo de pessoas hierarquicamente pouco acessível à sociedade comum (Carpi, 2008). Paralelamente, em termos coletivos, a economia social traduz então uma relação mais próxima entre a sociedade civil e o impacto da organização na vida dessa sociedade. O autor leva a concluir que desta proximidade resulta

uma natural sensibilidade social. Carpi destaca, por fim, o facto da economia social poder ser considerada como movimento social no que toca à criação de organizações, e que os impactos destas não podem ser avaliáveis do ponto de vista puramente económico. Esta razão alia-se à grande diversidade dos sistemas que regem estas organizações que dependem de um contexto socioeconómico que evolui constantemente. Por isso, estas características, como os objetivos, o funcionamento interno e o impacto na sociedade, foram progredindo com o tempo, assim como a nível geográfico a economia social foi tendo diversas interpretações e usos, sendo que o contexto europeu constituirá a referência-base na presente tese.

*"Thinking of a single development model of social economy means overlooking the diversity of material, social, political and ideological processes that organized that transformation in time and space. That diversity is not, however, so different to that which capitalist society itself shows." (Carpi, 2008, p. 12)*

O contexto histórico permite compreender de forma mais clara a origem do conceito de economia social e, sobretudo, perceber os tipos de organizações que a compõem com o intuito de as categorizar. A característica em torno das relações e interações não-hierárquicas e democráticas dos membros, e que define a economia social, rapidamente remete para a questão do associativismo. Defourny e Develtere (1999) fazem assim uma análise histórica relativamente profunda a este conceito como base da economia social.

*"While the main forms of the modern social economy took shape during the XIX century, its history dates back to the oldest forms of human association. Indeed, it is fair to say that the genesis of the social economy parallels to a large extent the gradual emergence over the centuries of freedom of association." (Defourny & Develtere, 1999, p. 4)*

Os mesmos autores começam por afirmar que formas corporativas e fundos coletivos já existiriam na civilização egípcia, assim como uma espécie de irmandades religiosas na civilização grega, e mais tarde, formas primárias de corporações artesanais e associações religiosas como as *sodalitias*<sup>8</sup> no império romano. Importa aqui evidenciar que estas formas de associativismo surgem por uma necessidade de fornecimento de um bem ou serviço comum a um determinado tipo de pessoas que assim se juntam para criar estas associações, aparentemente sem outros fins como lucro monetário. Este tipo de pessoas com interesses em comum, pode ser tão específico como o caso das corporações artesanais, em que o objetivo passa sumariamente por transmitir conhecimentos a novos artesãos ou garantir a qualidades dos produtos artesanais, como pode ter uma escala mais geral, e social, como no caso das confraternidades religiosas, em que objetivos de caridade são dirigidos ao povo. Precisamente a nível das associações religiosas, estas acabam por ter um papel fundamental na Idade Média, pois é no seio do clero que os seus elementos possuem a liberdade de se associarem para variados fins, das artes à investigação científica. Progressivamente, estas formas de associação passaram a atuar fora dos mosteiros no sentido de assistir a

---

<sup>8</sup> Termo em latim que significa *fellowship* em inglês. Em português, pode ter várias traduções, das quais se destaca 'irmandade' ou mesmo 'associação'

população, e mais tarde, passaram a existir por motivos mercantis. Com a ascensão da burguesia na baixa Idade Média, as chamadas guildas, semelhantes às corporações artesanais, surgem em força assim como as associações 'empresariais', no sentido de controlar as forças do mercado servindo os interesses de cada sector de produção.

*"(...) all the major achievements of political and economic life in the Middle Ages are based on forms of association" (Nourrisson, 1920, citado por Defourny & Develtere, 1999, p. 4)*

*"Associations flourished during the medieval period. They took various forms and had many names: brotherhoods, guilds, charities, fraternities, merchant associations, trade associations, communities, master associations, guild masterships and others." (Defourny & Develtere, 1999, p. 4)*

A Idade Média pode ser classificada de facto como a grande era das associações, mesmo que, apesar desta aparente profusão estas associações serem geradas e mantidas sobre forte controlo do Reino ou da Igreja. Defourny e Develtere destacam ainda que formas de associativismo tiveram lugar um pouco por todo o mundo sobretudo a nível do comércio, funcionando como *lobbies* com forte influência nas dinâmicas de mercado.

O *Compendium* faz uma breve e vaga referência aos primórdios da chamada economia cívica, quando aponta o movimento das *Co-operative*, das *Mutual and Friendly Societies*, dos *Mechanics' Institutes* e das *Housing Associations* como exemplos de organizações independentes inglesas que surgem no século XIX, com o objetivo de melhorar as condições de vida da população, afetada em diversos níveis pelos efeitos da Revolução Industrial. Apesar da Revolução Industrial constituir um processo dificilmente determinável em termos temporais, é possível indicar o início da Idade Moderna, e particularmente o Iluminismo como o contexto social e cultural ideal para a formação de organizações com objetivos mais concordantes com aquilo que hoje se pode designar por economia social. Curiosamente Defourny e Develtere abordam esta era do associativismo começando também pelas *Friendly Societies*. Estas associações funcionavam como uma espécie de seguradoras, garantindo proteção social aos seus membros. Este tipo de associações ainda existe, e durante muito tempo tomaram formas e missões variadas, até porque se foram reproduzindo e evoluindo por outros países da *Commonwealth*. Ainda no século XVIII, Defourny e Develtere referem que a súbita liberdade cultural característica do Iluminismo, e o conseqüente aparecimento de novas formas associativas, em parte ligadas às artes, outras com expressão maçónica, foram responsáveis pela disseminação de novas ideologias, que levaram por exemplo à Revolução Francesa.

*"However, the spirit of the Revolution was, above all, one of individualism, and the sovereignty of the State soon clashed with freedom of association: forming an association meant either creating special-interest bodies representing long-standing privileges or creating centres for anti-establishment and subversive activity that needed to be repressed for the sake of a supposedly greater national interest." (Defourny & Develtere, 1999, p. 5)*

Este obstáculo tão ideológico quanto político, à liberdade do associativismo que os autores referem, não conseguiu conter porém outros períodos de profusão de associações. Além de que, outros países como Inglaterra, Estados Unidos, Alemanha e Holanda, começavam a assumir essa mesma liberdade. Consequentemente, em finais do século XIX começam a surgir os primeiros quadros legais referentes a várias formas associativas, hoje consideradas os principais tipos de organizações da economia social, nomeadamente as *co-operatives*, *mutual societies* e organizações não-lucrativas (Defourny & Develtere, 1999). Curiosamente, se para o *Compendium*, as 2 primeiras formas associativas seriam relacionadas com a origem da economia cívica, para Defourny e Develtere tratam-se da origem da "economia social moderna", o que acentua a semelhança entre os dois conceitos. O movimento cooperativo corresponde às associações autónomas geridas democraticamente por pessoas com interesses em comum (International Co-operative Alliance, 2007). Estes interesses podem ser porém de diversos tipos, desde predominantemente sociais ou predominantemente económicos, no entanto o objetivo principal é a prestação de serviços sem fins lucrativos. Quanto às mutualidades, estas têm o mesmo significado que as *Friendly Societies*, e pressupõem uma finalidade de providência de serviços e solidariedade a um grupo de associados que a sustenta financeiramente através de cotas. O *Compendium* aborda ainda os *Mechanic's Institutes*, cujos objetivos são muito semelhantes às guildas e corporações artesanais, mas aplicado à indústria moderna, e ainda das *Housing Associations*, que não são mais do que instituições que providenciam alojamento social às pessoas mais necessitadas. Apesar de estas 4 formas serem apenas exemplos de bases da economia cívica, todas elas têm em comum o facto de serem organizações em que o lucro não é o principal objetivo, o que vai de encontro à definição de economia social, mas não tanto de economia cívica como veremos mais à frente.

*"The term 'social economy' first appeared in France during the first third of the XIX century. For a long time, its meaning was much broader and amorphous than it is today. (...) any economic phenomenon that has a social dimension, and any social phenomenon that has an economic dimension, could be considered part of the social economy." (Defourny & Develtere, 1999, p. 3)*

A origem do termo 'economia social' a que o autor se refere terá a ver com as reuniões da *Société Internationale des Études Pratiques d'Économie Sociale*<sup>9</sup>. Ora, apesar do termo ser utilizado oficialmente apenas nessa altura, os movimentos cooperativos e outras associações de carácter social já existiam antes, e sendo estes analisados como uma forma de economia social, autores como Defourny e Develtere admitem que uma evolução dessas formas associativas aconteceu durante o século XIX e XX o que explica as inúmeras referências à 'economia social moderna', ou 'nova economia social'. Sendo assim, e porque essa evolução não é satisfatoriamente linear do ponto de vista bibliográfico, torna-se importante perceber as causas dessa mesma evolução. Continuando a focar a sociedade ocidental, e particularmente a sociedade ocidental capitalista do pós-Revolução Industrial, Defourny e Develtere mostram que a economia social passou a ser associada e adaptada a diferentes ideologias.

---

<sup>9</sup> Sociedade fundada em 1856, em Paris, através dos contactos estabelecidos pelo conselheiro de Estado Frédéric Le Play

*"Until 1870, the theorists of associationist socialism, who were, above all, promoters of producer co-operatives, even dominated the international workers' movement to the point where the social economy would often be identified with socialism." (Defourny & Develtere, 1999, p. 6)*

A relação da economia social com o socialismo é aparentemente óbvia, no sentido em que partilham muitos dos seus objetivos. No entanto, há que notar que a economia social aqui em causa está apenas relacionada com o movimento cooperativo de trabalhadores, relevando o seu potencial para se organizarem, e controlarem a própria empresa. O segundo significado prende-se com a economia social do ponto de vista religioso.

*"Generally, social Christians of the XIX century looked to 'special-interest bodies' in the hope that these might fight liberalism's weakness – the isolation of the individual, and the trap of Jacobinism – the attempt by the State to make an abstraction of the individual." (Defourny & Develtere, 1999, p. 6)*

O Cristianismo passou a ter por esta altura uma postura de desconfiança quer em relação ao liberalismo quer em relação ao socialismo, apoiando dessa forma as organizações que se incluíam no meio-termo. Além destas duas ideologias, o autor refere também o liberalismo e o solidarismo, como possuindo também certos interesses na economia social. A evolução para a economia social moderna dá-se então pela inter-relação destas ideologias (Defourny & Develtere, 1999). Carpi vai mais longe afirmando que o conceito atual de economia social surge a partir de uma "degradação" da sua versão mais tradicional. O autor lista um conjunto de fatores que levaram a esse enfraquecimento da economia social, nomeadamente após a Segunda Guerra Mundial. O principal fator está relacionado com a progressiva inserção da economia social no contexto económico, em detrimento dos movimentos sociais, chegando ao ponto em que a visão de negócio supera outros valores tão importantes como o associativismo e a mobilização social (Carpi, 2008). Fator este, reforçado por novas tendências de gestão *top-down*, com clara preferência pela hierarquização de tendências 'fordistas' (Carpi, 2008).

*"The spread of capitalist production relationships, the concentration and centralization of capital, economic growth, the development of the consumer society in Western countries, with its influence on culture, values and information, and the development of the welfare state, as well as the neutralization of market failures through public intervention, meant that the years that followed the Second World War were ones of growing pressure on the social economy." (Carpi, 2008, p. 13)*

Os autores abordam outros fatores que se podem resumir em dois grandes aspetos do desenvolvimento da sociedade: o poder crescente do consumismo, e do estado-providência. Se o primeiro distorce de certa maneira os valores da economia social, muito devido à facilidade com que o indivíduo se torna independente e desvaloriza as ligações e responsabilidades sociais, o segundo absorveu parte das suas funções. Aqui não está em causa o desaparecimento de organizações tradicionalmente catalogadas de economia social, mas sim a perda de importância das mesmas, que ajuda a compreender o seu 'renascimento' nos tempos atuais; renascimento esse traduzido em novos conceitos dos quais a economia cívica.

Combinando as análises históricas dos artigos de Carpi, Defourny e Develtere, claramente se pode estabelecer diferentes fases quanto ao significado e importância da economia social. Assume-se aqui que este 'renascimento' do conceito que teve lugar em meados da década de 80, após um longo período de insignificância, corresponde já às definições utilizadas no início do capítulo, e que serão comparadas com o conceito de economia cívica. Este 'renascimento' é para Carpi o resultado de um conjunto de mudanças na sociedade que partem da crise económica que caracteriza essa época. A consequente alteração de paradigma socioeconómico, assente numa crescente liberalização em direção à competitividade, assim como desresponsabilização do Estado, voltou a dar mais poder de iniciativa social aos cidadãos.

*"The general economic crisis, the deregulation that has followed it, the transformation of the Keynesian state (oriented towards stability and welfare) into the Schumpeterian state (preoccupied with competitiveness), and growing unemployment, has relaxed the pressure exerted on civil society by market and state. As a result there have been new possibilities for the development of civil society." (Carpi, 2008, p. 15)*

Por outro lado é certo que esta crescente desregulação da economia comprometeu a sua estabilidade, originando uma sequência de problemas sociais resultantes da incerteza e insegurança da aclamada 'destruição criativa' de Shumpeter, a que nem o sector privado nem o novo sector público poderiam resolver (Carpi, 2008). Ora, a intenção é aqui demonstrar que, além da sociedade passar a ter mais facilidades de iniciativa para desenvolver a economia social, tinha também novos desafios sociais que justificavam esse desenvolvimento. A partir de uma quantidade de estudos feitos por diversos autores, em que se compara o desenvolvimento económico<sup>10</sup> com o desenvolvimento da economia social<sup>11</sup> entre os anos de 1974 e 1984, Carpi prova este 'renascimento', já que a evolução do segundo indicador é significativamente maior em grande parte dos países da Europa Ocidental (Carpi, 2008).

Nos tempos mais recentes novos paradigmas foram surgindo a partir dessas mudanças, contextualizando novos objetivos. Carpi refere 4 principais paradigmas. Primeiro, há a questão do surgimento de novos produtos e serviços associados a formas alternativas de gestão; nesta dimensão destaca-se claramente como exemplo as preocupações ambientais e consequente produção de bens ecológicos, o qual tem vindo a ter uma importância cada vez maior, apesar do constante obstáculo ideológico entre bens privados e bens públicos. A segunda dimensão tem relação com o cada vez mais significativo sector terciário, que em parte resulta, ou é resultado, de uma maior divisão e especificidade das empresas, incitando à criação de organizações com novos objetivos não necessariamente associados à produção industrial. As restantes 2 dimensões prendem-se com a continuação dos processos que levaram ao 'renascimento' da economia social. Nomeadamente a racionalização das contas públicas, tornando o Estado mais leve, e transferindo, mesmo que inconscientemente, parte das suas responsabilidades para o sector da economia social, assim como, numa última dimensão, um conjunto de novos problemas e necessidades surgiram, associado a tempos de incerteza, de mudanças rápidas, de liberdade social e

---

<sup>10</sup> Usando o indicador das taxas de emprego

<sup>11</sup> Usando o número de surgimentos de organizações cooperativas

económica, e de inovação tecnológica. Problemas tais como desemprego, e exclusão social, e decadência territorial, são na visão de Carpi, exemplos de desafios a que só o terceiro sector pode responder (Carpi, 2008). Estas dimensões vêm justificar também a continuação da tendência de destaque que os postos de trabalho criados no âmbito de economia social possuem em comparação com o resto dos sectores da economia, como os estudos referentes a 1985-1990 demonstram (Carpi citando diversos autores, 2008).

*"The ethical and social components underlying its genesis, which makes it a form of production in itself, producing a differentiated symbolic world, is forgotten." (Carpi, 2008, p. 16)*

Apesar dos propósitos originais da economia social terem evoluído naturalmente, num sentido de ampliação dos mesmos, as organizações que a constituem hoje em dia, mantêm em grande parte a mesma tipologia. Para Defourny e Develtere, é possível continuar a agrupar da mesma forma as organizações com base legal em cooperativas, mutualidades, e associações, também denominadas por organizações não-lucrativas ou não-governamentais (Defourny & Develtere, 1999). Como já aqui foi referido as 2 primeiras formas tornaram-se bastante importantes a partir da Revolução Industrial, mas continuam a existir servindo variadas áreas, como por exemplo as novas cooperativas ligadas à inserção social (Carpi, 2008). No caso das associações, trata-se de agrupar subjetivamente um conjunto de organizações pelo seu carácter voluntarista, conjunto esse que não possui bases tão historicamente bem definidas como as cooperativas ou as mutualidades, as quais admitem inserção no mercado, o que também as favorece nesse sentido. Particularmente no caso das associações, Defourny e Develtere fazem uma análise distintiva entre o conceito de economia social e o sector não-lucrativo, conceito este que é em muitas sociedades mais academicamente aceite que as associações como forma de economia social, nomeadamente nos países anglo-saxónicos, onde a economia social não admite integração no mercado (Susana Torrão, 2012). Nesta análise surge a necessidade de fazer referência à legitimidade de lucro ou benefício, que como o nome indica, não é incluída no sector não-lucrativo, contrariamente ao que acontece no conceito de economia social, onde embora o valor humano e social seja superior ao monetário, existe claramente um funcionamento democrático que admite partilha de vantagens entre os membros, algo que é perfeitamente justificado no caso das cooperativas (Defourny & Develtere, 1999). Desta forma, e segundo o contexto europeu, assume-se que o sector não-lucrativo é apenas uma forma de economia social, estando incluído na categoria das associações.

### **I.3. A Economia Cívica anterior ao *Compendium***

Relativamente ao conceito de economia cívica, o *Compendium* não é o primeiro artigo a usar o termo. Em 1820, o professor de teologia Thomas Chalmers vê publicada a sua complexa obra "*Christian and Civic Economy of Large Towns*", que no entanto pouco tem a ver com a abordagem feita no *Compendium*, no sentido em que aborda o papel da igreja e as suas teorias no sistema económico, considerando as classes pobres e as classes trabalhadoras. É muito mais tarde, em 1990, o mesmo ano do artigo de Defourny e Develtere, que surge "*Beyond Market and State: the 'Civic' Economy*" (Palazzi, M., Hesselting, P., Young, R. & Kloppenborg, P., 1990), artigo cuja definição de economia cívica se aproxima

claramente daquilo que se entende por economia social, e apenas difere do *Compendium* pela referência a um conjunto específico de organizações, em detrimento do enfoque ao espírito empreendedor do cidadão comum.

*"The division of economic systems into public and private sectors has resulted in serious deficiencies in the production and allocation of goods and services. To remedy these deficiencies and to satisfy some of society's unmet needs, a new domain of human action is taking shape: the 'civic' economy." (Palazzi et al., 1990, p. 5)*

É certo que a economia social se apresenta na maior parte dos casos como um terceiro sector, na medida em que não se insere no sector privado ou no público, assim como Palazzi *et al.* definem economia cívica como um resultado das insuficiências destes 2 sectores. Baseando-se na ideia de que a economia é tipicamente dividida no sector privado e sector público, os autores vão referindo os defeitos de sistemas económicos baseados em cada um deles. A história já fez questão de provar que as nações socialistas debatem-se muitas vezes com produção insuficiente ou falta de qualidade de produtos, resultantes da baixa competitividade. Assim como problemas de ordem mais social relativa à limitação da participação dos cidadãos nas decisões públicas e a fraca mobilidade social. Mas a verdade é que as sociedades ditas capitalistas, não garantem também os recursos suficientes para a satisfação das necessidades de toda a população (Palazzi *et al.*, 1990). Hoje em dia, e com a maior parte dos países europeus a rondarem políticas centralistas, é do senso-comum a ideia de que ambos os sistemas possuem os seus defeitos, ainda para mais quando assistimos a uma crise ideológica do capitalismo, cada vez mais associado à ganância dos mercados, diferença de classes, e deterioração ambiental. No entanto Palazzi *et al.* referem que mesmo a mera combinação dos 2 sistemas não é suficiente na garantia de bens e serviços a todos os cidadãos. Os autores afirmam então que um novo conceito está a surgir definindo um conjunto de organizações cujo objetivo é colmatar essas deficiências. São elas: *"public-private-partnerships, socially-responsible companies, community enterprises, co-operatives, foundations, charities, voluntary bodies, ethical investment funds, credit unions, community banks, the informal sector (the ethical part), non-government organisations"* (Palazzi *et al.*, 1990). Muitas das organizações aqui descritas podem, de facto, ser definidas de economia social, no entanto é no objetivo das mesmas que a abordagem aos desafios socioeconómicos se diferencia da economia social.

*"Their aim is to provide self-sustainable solutions to human problems in innovative ways whilst serving the interests of all the stakeholders involved: customers, the local community, the organisation's staff and the providers of capital." (Palazzi et al., 1990, p. 6)*

Entende-se então que a economia cívica é uma evolução da economia social, ou por outras palavras, é uma versão da economia social mais adaptada aos desafios dos últimos tempos, nomeadamente quando a missão destas organizações foca fatores como a inovação, e os interesses de um conjunto de *stakeholders* mais abrangente, do qual se destaca a comunidade local, a qual possui uma importância particular nos propósitos desta tese. O facto do conjunto de agentes ativos nestas organizações ser abrangente, tem muito a ver com a relação com os sectores privado e público. Se a

economia social se assume como um terceiro sector, a economia cívica é na visão de Palazzi *et al.*, um conceito que atravessa os 2 sectores, o que é aliás, comum à definição de economia cívica do *Compendium*, que por seu lado já faz referência a 3 'tradicionais' sectores.

*"This is a trend that goes beyond traditional divides between the public, private and third sectors" (CCE, 2011, p. 9)*

De facto, as organizações indicadas por Palazzi *et al.* como pertencendo à economia cívica, admitem o seu funcionamento através do mercado pela sua excelente capacidade de fornecimento de bens e serviços, assim como através do Estado na medida em que partilha da mesma forma de agir para chegar aos cidadãos. Essas organizações envolvidas na economia cívica possuem então objetivos que tanto se assumem como sociais, como monetários, embora as suas principais motivações continuem a ser partilhadas com a economia social, nomeadamente a proteção do ambiente, a garantia de condições justas de trabalho e habitação, o reforço do acesso ao conhecimento através das dinâmicas da criatividade e da cultura, e coesão comunitária (Palazzi *et al.*, 1990). Esta aparentemente inovadora combinação de sector público com privado, a nível dos objetivos, dá à economia cívica a capacidade de resolver muitos dos problemas associados com o fornecimento ineficiente de bens e serviços, capacidade essa também evidenciada pelo *Compendium*.

*"(...) an attitude that questions all aspects of supply chains and makes them more equitable; and an opportunity to unlock and share the resources we have more effectively." (CCE, 2011, p. 9)*

Existe um artigo posterior ao trabalho de Palazzi *et al.*, que faz também referência à economia cívica. Denomina-se "*Neo-republicanism and the Civic Economy*" (Dagger, 2006), e independentemente de tratar o recente revivalismo dos ideais republicanos nos Estados Unidos da América, o termo de economia cívica utilizado apresenta-se como a adaptação da economia liberalizada aos ideais cívicos, e ao bem público. Na prática, seria uma economia que, não deixando de ser liberalista, propunha um conjunto de impostos 'cívicos' direcionados para o bem e apoio à comunidade. Para o país a que o artigo se refere, faz todo o sentido esta abordagem, mas pela sua especificidade ideológica, as suas conclusões não serão utilizadas na presente tese.

Em resumo, a economia cívica apresenta, independente das evoluções mais recentes da sociedade e que serão exploradas no próximo capítulo, uma grande particularidade face às bases que definem a economia social. Essa particularidade tem a ver com a maior abrangência de dimensões que as organizações de economia cívica se servem para funcionarem e atingirem os seus objetivos, tornando o conceito dependente dessas mesmas dimensões, mas também independente, na medida em que não pode ser associado a nenhum sector estabelecido das atividades económicas ou sociais. Além da conjugação entre sector privado e público, destaque para a referência à cidadania e voluntarismo, que traduzem em conjunto a ideia de civismo, e a qual resulta no uso do 'cívico' em detrimento do 'social', termo este já demasiado sectorizado em ações objetivamente não-lucrativas.

*"In the 'civic' economy, the public good is no longer the monopoly of the state, but the result of a discovery process which involves free enterprise, political action, the citizenship and voluntarism."* (Palazzi et al., 1990, p. 7)

A diferença entre economia social e economia cívica representa, a nível de enquadramento conceptual, uma relação entre os termos 'social' e 'cívico', relação essa que possui uma grande importância que deve ser aqui enaltecida. Os subcapítulos seguintes tratarão dessa relação ao nível do empreendedorismo social e empreendedorismo cívico assim como a nível da inovação social e inovação cívica, fornecendo as bases finais para a explicação dessa relação.

#### **I.4. Empreendedorismo social vs Empreendedorismo cívico**

Resta contextualizar o conceito de economia cívica fazendo uma breve referência ao empreendedorismo e inovação com propósitos sociais e cívicos. Apesar das definições de economia cívica do *Compendium* não indicarem diretamente estes conceitos, sustentam-se em questões como o empreendedorismo com preocupações cívicas, ou em formas de agir inovadoras para atingir fins tão económicos quanto sociais. Inclusive, empreendedorismo e inovação são os dois termos que mais caracterizam os 25 casos de estudo presentes no *Compendium*; mesmo que se insiram numa dimensão mais 'cívica', não deixam de constituir uma possível evolução, ou por outras palavras mais propositadas, um alargamento da dimensão 'social'.

*"We argue that all those working to improve localities across the UK can be, and need to be, civic entrepreneurs."* (CCE, 2011, p. 13)

Antes de definir o empreendedor social e cívico, interessa começar por definir a questão do empreendedorismo isoladamente. Samer Abu-Saifan, no seu artigo "*Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries*" (2012), organiza as definições de diversos autores, realçando as principais características de um empreendedor, das quais se destaca a capacidade de inovar, arriscar, organizar, tomar iniciativa, pensar estrategicamente, liderar, ser visionário, otimista, dedicado e persistente. Estas qualidades permitem que um empreendedor tome um conjunto de atividades económicas, que se resumem na criação, na exploração de oportunidades, e por fim, na maximização do lucro (Abu-Saifan, 2012). Para Shumpeter (1934), este conjunto de atividades culmina na inserção de mudanças no mercado, seja através de um novo produto, método de produção, fonte de recursos, ou até da abertura de um novo mercado, evidenciando o carácter inovador do empreendedorismo. Shumpeter afirma aliás que o bom empreendedor é aquele que consegue iniciar uma reação em cadeia no sentido em que a sua inovação é propagada por outros produtores levando à substituição de produtos no mercado, no já referido processo de 'destruição criativa' (Martin & Osberg, 2007). Abu-Saifan, utilizando o mesmo método de recolha de variadas definições, a maior parte pouco consensuais, elabora então uma definição final com o intuito de reduzir a subjetividade que ainda ronda o conceito de empreendedorismo social, sabendo que este surge em resultado de um conjunto de iniciativas sociais que têm marcado a atualidade, como o Grameen Bank

de Muhammad Yunus, o 'pai do microcrédito'<sup>12</sup> (Martin & Osberg, 2007). Iniciativas essas que não surgem no âmbito de economia social, devido ao seu carácter muito mais individualizado do que propriamente associativo.

*"The social entrepreneur is a mission-driven individual who uses a set of entrepreneurial behaviours to deliver a social value to the less privileged, all through an entrepreneurially oriented entity that is financially independent, self-sufficient, or sustainable." (Abu-Saifan, 2012, p. 25)*

A definição de empreendedorismo social de Abu-Saifan apoia-se nas qualidades individuais do empreendedor, com a particularidade de implicar responsabilidade e sensibilidade social, que o leva a ser completamente dedicado à sua missão. Apesar do carácter individual, um empreendedor social age normalmente através de organizações; organizações essas que mantenham a visão empreendedora, inovadora e culturalmente aberta, assim como a nível financeiro são organizações que não deixam de pressupor lucros, de forma a serem autossustentáveis, ou poderem expandir os seus fins sociais (Abu-Saifan, 2012, citando Bacq *et al.*, 2011). É precisamente este equilíbrio entre fins sociais e fins lucrativos que difere empreendedorismo social de outras áreas como o ativismo social ou o filantropismo (Abu-Saifan, 2012), ou até mesmo a economia social, mas aproxima o conceito da economia cívica. No artigo "*Social Entrepreneurship: The Case for Definition*" (Martin & Osberg, 2007), os autores indicam outro tipo de diferenças entre empreendedorismo social e ativismo social ou provisão de serviços sociais, com o intuito de estabelecer determinados limites e dotar assim o conceito de rigor científico, que represente por sua vez o seu grande potencial como gerador de mudança social nos tempos que correm.

*"Social entrepreneurship, we believe, is as vital to the progress of societies as is entrepreneurship to the progress of economies, and it merits more rigorous, serious attention than it has attracted so far." (Martin & Osberg, 2007, p. 39)*

Relativamente ao ativismo social os autores referem que a diferença está no facto de, neste sector, se atuar indiretamente nos problemas sociais, através da influência em órgãos de comunicação, opinião pública, entidades políticas, etc.. Enquanto, por seu lado, o empreendedorismo social atua de forma direta, assim como a provisão de serviços sociais. A grande diferença, e que merece principal destaque, é o facto de que a provisão de serviços sociais apenas atua no sentido de melhorar um sistema já implementado e em curso, ao contrário do empreendedorismo social que implica a criação de um sistema novo e inovador (Martin & Osberg, 2007). Na prática, a provisão de serviços sociais tem à partida um impacto mais limitado, pois responde a um sistema cujo propósito é cobrir esses serviços. Pela variedade de casos, os autores assumem porém que os atores sociais agem muitas vezes sob um modelo híbrido.

O empreendedorismo cívico é um conceito academicamente menos explorado que o empreendedorismo social. Recorrendo ao livro "*Civic Entrepreneurship*" (Leadbeater & Goss, 1998), os

---

<sup>12</sup> Mohammed Yunus (nascido no atual Bangladesh, em 1940) venceu o Prémio Nobel da Paz em 2006. Para tal, muito contribuiu a criação e aplicação do conceito de 'microcrédito', o qual consiste na disponibilização de crédito a populações pobres, que à partida não oferecem garantias de recurso ao sistema bancário comum

mesmos autores assumem que o termo foi adaptado de uma organização americana denominada "Collaborative Economics"<sup>13</sup>, que assim descrevia as parcerias públicas tomadas pelos empresários. Apesar do termo ser aqui utilizado num contexto diferente, mantém a ideia de que o termo 'cívico' supõe a combinação entre vários sectores.

*"Civic entrepreneurship combines some of the ingredients of social entrepreneurship and entrepreneurship in the business sector. (...) But civic entrepreneurship takes distinctive skills because public sector organisations are so different from businesses or voluntary bodies." (Leadbeater & Goss, 1998, p. 17)*

Empreendedorismo cívico, ao contrário do que acontece no empreendedorismo aplicado em contexto exclusivamente de negócio, e no empreendedorismo social, aplicado em contexto de comunidade ou de organizações voluntárias, está relacionado diretamente com o sector público. As razões para o surgimento deste conceito prendem-se com dois grandes tipos de limitação dos serviços públicos atuais. O primeiro tem a ver com a crescente diversidade da população, que implica diferentes necessidades, e diferentes desafios, aos quais o sector público não consegue responder com eficiência. O segundo tipo refere-se ao facto de os serviços públicos serem demasiado rígidos a nível de mudança e aprendizagem, apresentando um enorme atraso evolutivo face ao sector privado. É precisamente esta urgência de inovação e progresso para responder melhor às necessidades dos cidadãos, que explica a importância de 'importar' as qualidades do empreendedor para o sector público, nomeadamente, o ser criativo, inquieto, desafiador e visionário (Leadbeater & Goss, 1998). É certo que os propósitos de um empreendedor cívico não deixam de ser sociais, mas este atua num contexto completamente diferente do empreendedorismo social, no sentido em que o sector público responde a uma estrutura formalizada e a um órgão eleito, possui responsabilidades regulamentadas e funciona com dinheiros públicos, o que limita a tomada de risco a ações que têm de ser previamente legitimadas. Desta forma o empreendedorismo cívico diferencia-se por 3 fatores: mais do que um processo individualizado de tomada de risco e experimentação, trata-se de agir através de um modelo politizado que apenas permite combinações mais eficientes de agentes e recursos; por essa razão o segundo fator constitui o carácter mais colaborativo do empreendedorismo cívico, no sentido em que a capacidade de liderança é utilizada para gerir relações entre o sector público, as empresas e os cidadãos; a terceira característica contraria também o individualismo do empreendedorismo a nível do processo de criação e inovação, pois no âmbito cívico e público, o processo é bem mais abrangente, e pode com naturalidade estabelecer primordialmente condições para que outros possam inovar, criando novos serviços e explorando ao máximo o valor social desses serviços (Leadbeater & Goss, 1998). A partir daqui os autores estabelecem uma definição de empreendedorismo cívico.

---

<sup>13</sup> "Collaborative Economics works with senior executives from business, foundations, government, education and community sectors - helping them create breakthroughs in how people think and act regarding their region" (retirado de <http://www.coecon.com/>)

*"Civic entrepreneurship is the renegotiation of the mandate and sense of purpose of a public organisation, which allows it to find new ways of combining resources and people, both public and private, to deliver better social outcomes, higher social value and more social capital." (Leadbeater & Goss, 1998, p. 18)*

No artigo *"The age of the civic entrepreneur: Restoring civil society and building economic community"* (Henton, Melville & Welsh, 1997), o empreendedorismo cívico é definido a partir de moldes semelhantes, nomeadamente, a liderança colaborativa que tem como principal objetivo a conexão entre o sector privado e os cidadãos, e a motivação gerada por um pensamento mais estratégico que obriga a ter em conta a vitalidade e sustentabilidade do projeto. O artigo destaca igualmente a componente de multidisciplinidade do processo, referindo que o empreendedor cívico age normalmente em equipa, já que, e isto é a particularidade mais importante, as tomadas de decisões passam principalmente pela reunião de agentes de forma a tornar a mudança mais eficiente. Todavia, existe uma grande diferença: o empreendedor cívico não está limitado a agir sob a alçada do sector público.

*"Civic entrepreneurs can come from business or government, from education or other community sectors. They come from many segments of society and many walks of life." (Henton et al., 1997, p. 4)*

Este fator é fundamental na perceção do empreendedorismo cívico, na medida em que o artigo cobre de extrema importância o fator colaborativo no contexto económico atual, evidenciando que um empreendedor deste tipo, independentemente do sector em que atua, é um criador de pontes entre todos os sectores e a comunidade. Empreendedorismo cívico é assim denominado pelo facto de combinar as capacidades do empreendedor com a virtude cívica, a que os autores traduzem em espírito de comunidade, pois é na sociedade civil que as ligações entre o mercado e o Estado fazem mais sentido.

### **I.5. Inovação social vs Inovação cívica**

Tal como no domínio da economia e do empreendedorismo, também a inovação sofreu a adaptação social, e num contexto mais particular, possui uma componente cívica pouco analisada no meio académico. Em todo o caso, quer a definição de economia cívica descrita no *Compendium*, quer a definição de empreendedorismo, sobretudo a utilizada por Schumpeter, contêm nas suas bases mais primárias o conceito de inovação.

*"Innovations are deliberate interventions designed to initiate and establish future developments concerning technology, economics, and social practices." (Howaldt & Schwarz, 2012, preface)*

A definição simples de inovação aqui transcrita pertence a um artigo recente, de forma a conter a sua versão social, e diferenciando-se da quase sempre referenciada 'destruição criativa' com que o mesmo

Schumpeter abalou as noções de desenvolvimento económico<sup>14</sup>. Curiosamente, se Schumpeter focou o seu trabalho no papel das inovações técnicas, ou na inovação como estabelecimento de novas funções e processos de produção, foi também o primeiro a fazer referência à inovação social, no sentido em que, para maximizar o sucesso económico de uma invenção, é necessário que todos os sectores da sociedade estejam dispostos a essa inovação (Howaldt & Schwarz, 2012). Contudo o conceito de inovação social só volta a merecer atenção, conforme a teoria *schumpeteriana* se vai desatualizando no contexto de passagem para à sociedade do conhecimento. Esta evolução faz da inovação um processo mais complexo e mais social, do qual se destaca a importância da interação e da cooperação entre diferentes agentes, sobretudo entre a indústria, as instituições de ensino, e a sociedade (Howaldt & Schwarz, 2012). Este último fator justifica apenas o papel das relações sociais na inovação industrial, todavia, nos últimos tempos, o conceito de inovação social afastou-se dessa percepção para ganhar uma dimensão mais própria, e menos associada ao sector privado e público, com este último a reclamar também o conceito no campo das suas políticas sociais (André & Abreu, 2006). A nível institucional, a inovação social apresenta-se maioritariamente como a denominação popular para um conjunto de iniciativas tomadas pelo terceiro sector, com objetivos que vão desde a inclusão social e cuidados de saúde, à imigração e integração no mercado de trabalho (André & Abreu, 2006). Apesar de ainda associado a diferentes sectores, cada um a ir moldando o seu significado, a nível académico existem alguns esforços no sentido de construir uma definição geral de inovação social que a diferencie de outros tipos de inovação.

*[Social innovation] "can be interpreted as a process of collective creation in which the members of a certain collective unit learn, invent and lay out new rules for the social game of collaboration and of conflict or, in a word, a new social practice, and in this process they acquire the necessary cognitive, rational and organizational skills" (Howaldt & Schwarz, 2012, citando Crozier & Friedberg, 1993, p. 21)*

Da interpretação de Crozier e Friedberg, é possível retirar as 2 grandes características de inovação social: criação coletiva e mudança das práticas sociais. No artigo "*Dimensões e Espaços da Inovação Social*" (André & Abreu, 2006), os autores apresentam uma versão mais objetiva, para efeitos de investigação, de uma definição de Martinelli *et al.* (2003)<sup>15</sup>. Esta versão, que retira a componente de ação coletiva do original, descreve os objetivos de mudança social através de 3 atributos: "satisfação de necessidades humanas não satisfeitas por via do mercado; promoção da inclusão social; capacitação de agentes ou atores sujeitos, potencial ou efetivamente, a processos de exclusão/marginalização social, desencadeando, por essa via, uma mudança mais ou menos intensa, das relações de poder" (André & Abreu, 2006, p. 124). O último atributo afasta da inovação social os efeitos sociais que as inovações tecnológicas ou organizacionais indiretamente produzem (André & Abreu, 2006). Para efeitos de compreensão dos recursos da economia cívica, é fundamental fazer referência aos recursos da inovação social. Tal como a inovação tecnológica, a inovação social exige conhecimento e capital social (André &

---

<sup>14</sup> Sobretudo através da sua obra de referência "*Capitalism, Socialism and Democracy*" (1942)

<sup>15</sup> Martinelli F., Moulart F., Swyngedouw E. & Ailenei O. (2003), "*Social innovation, governance and community building*"

Abreu, 2006), o qual, não só é fundamental no processo coletivo de criação por exigir forte relações interpessoais em torno de um objetivo comum, como é importante na eficácia do processo de inovação, por este depender do nível em que se encontram as relações de poder, assim como as institucionais. Isto é particularmente importante se se assumir que a inovação social parte do terceiro sector, isto é, da sociedade civil, e que a mobilização da mesma depende de um capital social forte. A mesma sociedade civil que leva a inovação até ao campo particular da política pública, dando origem a uma nova denominação.

*"At its core civic innovation engages the public with governmental practices and decisions for the greater good." (Butters, 2011)*

O conceito de economia cívica é, tal como no caso do empreendedorismo cívico, uma versão desenvolvida em contexto americano, com vista a reforçar o poder de influência do sector público na sociedade. Este contexto é exaltado no livro *"Civic Innovation in America: Community Empowerment, Public Policy, and the Movement for Civic Renewal"* (Sirianni & Friedland, 2001), no qual os autores não pretendem definir inovação cívica, pois assumem o conceito como um processo tão natural e antigo, equivalente à participação cívica na tomada de soluções inovadoras para problemas do domínio público. Desta forma não é possível diferenciar conceptualmente a inovação cívica de inovação social, ou sequer considerar que a primeira é uma evolução da segunda, pois os pontos em comum são bastantes, e a diferença entre fins cívicos e sociais está dependente da abrangência das responsabilidades que compete ao sector público. A definição de Alexander Howard (2012) prova essa mesma subjetividade relativamente a outros tipos de inovação.

*"(...) definition for civic innovation might be a new idea, technology or methodology that challenges and improves upon existing processes and systems, thereby improving the lives of citizens or the function of the society that they live within" (Howard, 2012)*

Pelas restantes abordagens ao conceito de inovação cívica, assume-se que os processos e sistemas existentes constituem os mecanismos do Estado para dar resposta aos problemas da esfera pública, que como se sabe, não são necessariamente os mesmos do campo social. A razão para que a inovação cívica esteja na ordem do dia prende-se com dinâmicas sociais atuais aparentemente contraditórias. Por um lado, a sociedade ocidental é criticada pela sua crescente alienação face à política (Butters, 2011), sobretudo através do ato de votar, consequência do individualismo e degradação do capital social, o que torna urgente pôr em prática um conceito como a inovação cívica (Sirianni & Friedland, 2001). Por outro lado, a inovação cívica encontra espaço de ação devido à complexidade de problemas públicos que cada vez mais põem em causa as soluções políticas tradicionais e as rotinas institucionais, e incentivam os cidadãos a uma participação mais ativa (Sirianni & Friedland, 2001), normalmente através de associações. Associações essas, públicas ou não, e maioritariamente americanas, têm utilizado o conceito para caracterizar o seu campo de ação; como por exemplo o National Center for

Civic Innovation<sup>16</sup>, ou o Civic Innovation Lab<sup>17</sup>, o qual dispõe um fundo monetário aos cidadãos, para que estes contribuam com ideias inovadoras para o desenvolvimento económico da sua região. A dinâmica que potencia uma maior participação cívica, e possibilita por isso inovação cívica deve-se em grande parte à maior disponibilidade de informação política, mas sobretudo às altas qualificações e autonomia de uma maior camada da população, o que reduz o tradicional fosso entre a pequena elite política altamente participativa, e o cidadão politicamente excluído (Sirianni & Friedland, 2001).

## **I.6. Conclusão – As bases para a definição de Economia Cívica**

O principal objetivo do presente capítulo consiste em explicar o contexto conceptual da economia cívica. Se por um lado este novo conceito pode ser uma combinação atualizada de outros conceitos – tais como a economia social, o empreendedorismo social e cívico, e a inovação social e cívica –, por outro assiste-se a um surgimento mais ou menos generalizado da dimensão cívica face às potencialidades já suficientemente popularizadas da dimensão social, como potenciais estratégias de resposta aos desafios sociais, económicos e ambientais atuais.

Antes de explicar o quadro conceptual com as bases da economia cívica, é particularmente importante tecer conclusões sobre as diferenças entre a dimensão social e dimensão cívica, aplicadas aos conceitos associados à economia cívica, de forma a compreender porque, a nível teórico, existiu a necessidade de criar uma nova versão da economia social. Primeiro, embora em contexto de análise bibliográfica a dimensão cívica pareça surgir posteriormente à dimensão social, não é possível afirmar que a primeira seja uma evolução, no sentido de abrangência de sectores, em relação à segunda, como a economia cívica e o paradigma recente da cooperação e participação fazem querer. É certo que a economia cívica e o empreendedorismo cívico, demonstram nas suas bases conceptuais uma inclusão dos dois tradicionais sectores da sociedade na sua atividade, em comparação com, respetivamente, a economia social e o empreendedorismo social que atuam de forma independente, podendo ser incluídos unicamente no terceiro sector. No entanto, no caso do empreendedorismo cívico e da inovação cívica, acontece um afinilamento do ponto de partida e dos fins, na medida em que estes são claramente associados ao sector público, ainda que os meios possam pressupor a colaboração de diferentes sectores. Todavia, focando a economia cívica, esta surge de facto como resultado de um processo de adaptação da economia social aos paradigmas atuais, fator que será explorado no próximo capítulo. Segundo, uma forma alternativa de compreender a diferença entre o social e o cívico, mas sobretudo, de evidenciar a importância da dimensão cívica, é pegando nos conceitos de capital social e capital cívico, cujas definições explicam a eficácia dos processos colaborativos e associativos inerentes aos conceitos aqui

---

<sup>16</sup> *"Its purpose is to facilitate the ability of other cities and communities throughout the United States to adapt FCNY's approach, applications and expertise in improving quality of life and the performance of government and nonprofit organizations"* (FCNY - Fund for the City of New York) (retirado de <http://www.civicinnovation.org/main.html>)

<sup>17</sup> O Civic Innovation Lab dispõe um fundo monetário aos cidadãos de Cleveland (Ohio), para que estes contribuam com ideias inovadoras para o desenvolvimento económico da sua região. Para mais informações consultar <http://www.clevelandfoundation.org/AffiliatedPrograms/CivicInnovationLab.html>

referidos. O termo capital social, desde a sua referência em 1972 por Bourdieu<sup>18</sup>, tem sido amplamente explorado em variadas áreas ligadas à economia e ciências sociais, funcionando como um fator chave para a compreensão de certas dinâmicas associadas a territórios específicos, particularmente o crescimento económico e a inovação (Guiso, L., Sapienza, P. & Zingales, L., 2010).

*"All of these play a role as determinants of regional success, but none more so than the character of the relationships between actors in a region – what is frequently referred to as 'social capital'" (Wolfe & Nelles, 2008, citando Lorenzen, 2005, p. 375)*

Guiso *et al.* utilizam as definições de capital social de Bourdieu e Putnam para demonstrar a ambiguidade, mas sobretudo a imensurabilidade do conceito. Se para Bourdieu (1985) capital social constitui o conjunto de recursos associados a uma rede de relações mais ou menos institucionalizadas de mútuo reconhecimento, para Putnam (1990) estas relações de confiança são características da vida social, que permitem aos seus participantes trabalhar em conjunto para alcançarem com mais eficácia os objetivos comuns. Embora Putnam defenda que o capital social seja um recurso obrigatoriamente positivo, vários autores como Bourdieu admitem a utilização socialmente negativa do conceito, por exemplo em contexto de máfia ou de gangues (Guiso *et al.*, 2010). Desta forma os autores sugerem a criação de um conceito que limite e adapte o capital social aos seus propósitos de análise económica, denominando-o de capital cívico.

*[Civic capital is] "those persistent and shared beliefs and values that help a group overcome the free rider problem in the pursuit of socially valuable activities" (Guiso et al., 2010, p. 3)*

Pondo de parte a questão da nova definição tornar o capital social minimamente mensurável através da análise às crenças e aos valores, interessa particularmente neste capítulo fazer referência ao facto de esta versão cívica afunilar o conceito em atividades com valor social, e portanto positivo. Além dessa diferença, sendo o *free rider problem*<sup>19</sup> comumente associado à ineficiência da provisão de bens e serviços públicos, a definição aplica as atividades socialmente valiosas a um contexto de comunidade, de sociedade civil. Wolfe e Nelles (2008), num raciocínio semelhante, estabelecem uma crítica ao conceito de capital social, diferenciando-o de capital cívico. Uma das críticas prende-se precisamente com a escala, no sentido em que as relações sociais tanto podem ser avaliadas individualmente, como a nível de uma nação, sendo que para cada âmbito, existem resultados diferentes (Iyer, Kitson & Toh, 2005). Outro aspeto importante é o facto de o capital social não definir o seu papel como causa ou efeito, de fenómenos também colaborativos tais como a participação em associações cívicas (Woolcock, 1998). Assim, e pela necessidade de explicar os ambientes propícios à criação de *clusters* e consequente desenvolvimento económico territorial, Wolfe e Nelles utilizam o conceito de capital cívico, cuja definição exalta o papel dos empreendedores cívicos na criação desses *clusters*, pela sua capacidade em gerenciar relações nas, e entre, comunidades.

---

<sup>18</sup> Nomeadamente em "*Outline of a Theory of Practice*" (1972)

<sup>19</sup> Expressão que, em economia, representa a situação em que um indivíduo beneficia de um produto ou serviço, sem ter contribuído com o pagamento justo pelo seu valor real

*"Civic capital consists of interpersonal networks and solidarity within a community based on a shared identity, expectations or goals and tied to a specific region or locality. It comprises formal or informal networks among individual community members, between communities, or between community and the local or regional government." (Wolfe & Nelles, 2008, p. 377)*

Com as devidas diferenças relativamente à definição de Guiso *et al.* pelos vários propósitos académicos, há a destacar o facto comum da versão cívica de capital social de Wolfe e Nelles reforçar a escala comunitária ou intercomunitária. Para estes, a dimensão cívica destas relações de solidariedade é avaliada com base nas especificidades territoriais, reforçando o carácter público das potencialidades de um alto *stock* de capital cívico. O capital cívico é portanto um elemento fundamental na eficácia de atividades que se insiram na economia cívica e sobretudo no empreendedorismo cívico como Wolfe e Nelles referem, pelo facto de atuarem através das relações entre os diferentes agentes da sociedade civil; tal como o capital social é imprescindível em relação à economia social e inovação social, pelas dinâmicas de associativismo criadas em torno de objetivos comuns.

Este cruzamento de diferenças leva a concluir, e a definir por motivos metodológicos, que a dimensão cívica presume, no geral, uma participação cívica nas responsabilidades de domínio público no sentido de melhorar o sistema, seja este social, económico ou ambiental de um determinado território, daí a utilização do termo 'cívico' que é relativo ao cidadão como elemento ativo de um Estado, de uma localidade, de uma sociedade específica. Enquanto a dimensão social abrange um conjunto de necessidades que pela sua pouca ou inexistente ligação às responsabilidades governamentais, ou ainda pela sua primordial ligação a um grupo muito específico de indivíduos como o caso do cooperativismo, presume a criação de um sistema novo, de um sector novo e de uma ordem social nova, cuja eficácia depende da autonomia face ao sector privado e ao sector público. Esta conclusão não impede que os conceitos 'cívicos' contenham fins sociais, simplesmente estes fins sociais são definidos por um contexto territorial específico, e dependem das dinâmicas associadas sobretudo às suas entidades privadas e públicas; daí a importância de cruzar os 2 sectores com a comunidade local como assim entende a economia cívica. Contudo, se a dimensão cívica não pode ser considerada uma mera evolução conceptual da dimensão social, esta última possui um maior nível de estudo académico e uma atenção mais generalizada, justificando assim a referência à economia social, empreendedorismo social, e inovação social para a compreensão das suas bases ideológicas. O *Compendium* não evidencia a ligação da economia cívica ao sector público da mesma forma que o empreendedorismo cívico e a inovação cívica o fazem, mas na verdade, o mesmo artigo surge no contexto da *Big Society*, cuja linha de pensamento passa por tornar a comunidade no motor primário do desenvolvimento sustentável local, em detrimento de uma máquina estatal cada vez mais pesada, ineficiente e insustentável financeiramente.

O Quadro 1 permite perceber resumidamente a contribuição dos 6 conceitos aqui analisados, na formação do conceito de economia cívica, tal como é entendida no "*Compendium for The Civic Economy*". Em cada coluna associada à economia, empreendedorismo e inovação, estão listadas as suas características comuns à economia cívica.

### Características conceptuais da Economia Cívica

<i>Dimensão Social</i>	<b>Economia Social</b>	<b>Empreendedorismo Social</b> (Abu-Saifan, Martin, Osberg)	<b>Inovação Social</b> (André, Abreu, Grozier, Friedberg)
- <i>Cooperativismo</i> - <i>Associativismo</i> - <i>Independência face ao sector público e privado</i> - <i>Sistema social alternativo</i>	- Iniciativa privada - Objetivos Sociais/ atividades sociais - Voluntarismo - Associativismo - Cooperativismo - Mobilização Social	- Iniciativa individual empreendedora e privada - Sensibilidade e dedicação social - Inovação - Autossustentabilidade financeira - Atuação direta	- Iniciativa privada - Associativismo - Objetivos Sociais - Inovação - Dependência de conhecimento e capital social - Mobilização Social
<i>Dimensão Cívica</i>	<b>Economia Cívica</b> (Palazzi et al.)	<b>Empreendedorismo Cívico</b> (Leadbeater, Goss, Henton et al.)	<b>Inovação Cívica</b> (Sirianni, Friedland, Butters)
- <i>Objetivos de melhoria do sistema público</i> - <i>Localismo</i> - <i>Sociedade civil</i>	- Iniciativa privada - Utilização de recursos públicos e privados - Objetivos cívicos e económicos - Inovação - Autossustentabilidade financeira - Localismo - Voluntarismo - Cidadania	- Colaborativismo entre o sector privado e o sector público - Iniciativa empreendedora - Inovação nas relações de cooperação entre os 2 sectores e a sociedade civil - Objetivos cívicos - Visão estratégica - Localismo	- Participação cívica - Inovação - Objetivos cívicos

### Quadro 2 - Características conceptuais da Economia Cívica

Para a elaboração de uma definição-guia, baseada no quadro de características, é conveniente entender os exemplos de economia cívica como um processo faseado, pelo qual cada etapa segue os princípios de cada conceito:

Etapa 1 – A economia cívica parte essencialmente da iniciativa empreendedora, nomeadamente pelas qualidades individuais que lhe estão associadas. Particularmente o empreendedorismo social faz o papel de filtrar e moldar essas qualidades através de objetivos mais sociais – e portanto cívicos em contexto local –, e que acompanham a autossustentabilidade financeira. Este primeiro momento de tomada de iniciativa é passível de ser gerado ou incentivado por empresas, organizações ou pelo sector público; uma particularidade que será desenvolvida nos próximos capítulos, e analisada no âmbito do segundo objetivo principal da presente dissertação.

Etapa 2 – Pôr em prática as qualidades empreendedoras exige inovação. No caso específico da economia cívica, a diferença entre a dimensão social e cívica da inovação não contribui significativamente para a compreensão do processo. Isto porque esta etapa é residual e apenas exalta a atitude inovadora como qualidade do empreendedor. Por outro lado, os resultados da economia cívica podem ser comuns a ambas dimensões, daí a possibilidade de confundir facilmente economia cívica com inovação social, por exemplo.

Etapa 3 – Ao contrário da anterior, conclui-se que esta etapa está completamente relacionada com o empreendedorismo cívico (como é entendido por Henton *et al.* sobretudo), na medida em que o mesmo constitui a inovação que faz atingir fins tão cívicos quanto económicos. O *Compendium* faz questão de clarificar essa relação, assumindo que as iniciativas de economia cívica só foram possíveis graças à ação de autênticos empreendedores cívicos, que souberem gerar relações com outras entidades. Essa capacidade recorre a conceitos como capital social, mobilização social ou participação cívica, características essenciais dos dois tipos de inovação.

Etapa 4 – Como se confirmará nos exemplos, normalmente os empreendedores cívicos formalizam a sua atividade através da criação de organizações. Estas organizações, pela sua especificidade, podem seguir os moldes das entidades listadas por Palazzi *et al.*; no entanto, sem alterar o teor da missão, boa parte dos empreendedores cívicos funda organizações não-lucrativas ou não-governamentais, largamente classificadas de economia social<sup>20</sup>.

Tendo em conta que a economia cívica entendida pelo *Compendium*, constitui a atitude que guia as 4 etapas, é possível estabelecer uma combinação de características que torna o conceito diferenciado dos restantes. Assim, a economia cívica pode ser definida por 4 atributos interligados:

- 1 – Conjugação de objetivos cívicos<sup>21</sup> com sustentabilidade financeira;
- 2 – Dependência das práticas do empreendedor cívico, nomeadamente a criação de parcerias com outros sectores, e com a sociedade civil;
- 3 – Criação de organizações, passíveis de serem enquadradas no terceiro sector, ou simplesmente serem denominadas de empresas sociais;
- 4 – Alcance de resultados – essencialmente associados à sustentabilidade local –, dificilmente atingíveis de forma isolada, por cada um dos três tradicionais sectores.

---

<sup>20</sup> Põe-se a hipótese de essa escolha se basear nas vantagens relativas ao maior teor legislativo da economia social

<sup>21</sup> Objetivos cívicos passarão a ser entendidos nos restantes capítulos como objetivos socialmente locais

## II. IMPORTÂNCIA ATUAL DA ECONOMIA CÍVICA

Afirmando que a economia cívica é uma versão do conceito de economia social aplicado aos desafios atuais, é necessário relacionar as suas características com esses desafios, mas perceber antes de tudo, até que ponto a economia social foi levada a distorcer as suas bases tradicionais por força das circunstâncias socioeconómicas. Não esquecendo contudo que o seu principal legado na formação de novos conceitos, continua a prender-se com as insuficiências e ineficácia do sector privado e do sector público, em satisfazer necessidades da sociedade.

A classificação interna da economia social, em cooperativas, mutualidades e associações, se bem que continue a ser usada a nível regulamentar, começa a ser demasiado institucional e rígida na evolução que o conceito está a tomar nos dias de hoje e que merece particular atenção, tendo em conta que a economia cívica como foi definida no capítulo anterior, surge precisamente neste contexto. Num mundo em constante mudança, novas dimensões relacionadas com o 'renascimento' da economia social continuam a surgir, sendo perceptíveis por parte de diversos autores. Os 4 critérios do CIRIEC constituem a abordagem mais correta para classificar o conjunto de organizações aqui em causa, todavia é necessária a formulação de novos critérios, que em resumo, transmitam uma ideia de economia social mais relacionada com um movimento e uma atitude, em detrimento desse mero conjunto de organizações.

*"The fiscal crisis, the anti-bureaucratic reaction, the search for efficiency and flexibility, in addition to the involvement of citizens, as well as the progressive growing awareness of public authorities regarding the properties of the social economy, are all generating in governments, especially at a local level, an increasing interest in involving the social economy in developing and managing social services."*  
(Carpi, 2008, p. 17)

Nesta transcrição há a destacar 2 dimensões que caracterizam a atual importância da economia social. A primeira tem a ver com a evolução do contexto económico e político, o qual tem feito da economia social uma área de interesse pelas autoridades públicas, algo que nunca tinha acontecido de forma tão significativa. Aliás, formas de associativismo social chegaram a ser consideradas potenciais ameaças ao poder político, o que levou a que a pouca regulação que existiu relacionada com organizações incluídas na economia social, fosse inicialmente mais restritiva do que promotora ou até protecionista. Deste fator há a destacar a continuação do processo em que a economia social começa a assumir com grande importância os serviços públicos. A segunda dimensão tem a ver com a escala local, que assume hoje em dia grande importância, paralelamente à necessidade de ter em conta as especificidades do território nas estratégias de desenvolvimento económico. A economia social assume-se assim como um importante instrumento de desenvolvimento local, na medida em que as relações de proximidade são fundamentais nos processos de associativismo e cooperativismo. Outra das características da evolução atual da economia social, refere-se à renovação do objetivo e responsabilidade social, já bastante degradados pelas lógicas capitalistas de outros tempos, e que se baseiam em um conjunto de novas

organizações com fins ecológicos, culturais, ligadas aos direitos humanos ou à conservação arquitetónica por exemplo (Carpi, 2008).

*"But the most important thing in the last few years is the renewal and expansion of the social movements in a more socially committed social economy. We see a renewed vocation for creating nonprofit organizations and firms (cooperatives) for social and value-oriented reasons (democratic ideals, ecological aims, etc.) and the development of the voluntary sector committed to social and ecological goals." (Carpi, 2008, p. 17)*

Como referido anteriormente, a economia social, mais do que um conjunto de organizações, como mutualidades e cooperativas que podem funcionar como empresas segundo leis de mercado, tem vindo a tornar-se numa identidade com características primariamente sociais a uma escala mais comunitária. Esta identidade está presente em diversas organizações, preferencialmente não-lucrativas, que têm tido um papel interessante na sociedade civil, no sentido em que esta não só passa a reconhecer o seu papel como potencial solução socioeconómica a diversos níveis, como passa a reforçar todo o movimento social que o conceito hoje representa. No seguimento da perceção da potencialidade da economia social, o contexto caracterizado pela atual crise económica, levou também a sociedade dos países desenvolvidos a redescobrir o conceito, ao passo que nos países em vias de desenvolvimento, a economia social continue a ser vista como solução de financiamento comunitário para os débeis sistemas nacionais de saúde e outros serviços públicos primários (Susana Torrão, 2012). Resumidamente Carpi agrupa em quatro as tendências atuais da economia social, da qual se destaca a descentralização dos serviços públicos, clamando por uma dimensão mais cívica do conceito.

*"Four trends deserve special mention: (i) the new economic development model; (ii) the new approach of social services; (iii) the need for the co-evolution of the social system and the ecosystem; and (iv) the trend to decentralization in planning and public services provision." (Carpi, 2008, p. 17)*

Como já referido, o *Compendium* baseia a definição de economia cívica no conceito de nova economia social proposto por Robin Murray (2009). O autor argumenta que um novo tipo de economia emergiu no início do século, cujas consequências melhoram não só os serviços públicos como o quotidiano dos cidadãos (Murray, 2009). O facto de ser denominada de economia social tem precisamente a ver com as diferenças relativas às tradicionais economias baseadas na produção e consumo de bens, cujas insuficiências originaram o surgimento de um terceiro sector – este largamente classificado como 'social'. O mais interessante da explicação de Murray, e que justifica a ligação de sinonímia com a grande abrangência da economia cívica, é o entendimento de que esta economia social inclui todas as áreas da economia cujo objetivo primário não é o lucro monetário. Ou seja, além do terceiro sector, que se encontra numa espécie de 'economia civil'<sup>22</sup> juntamente com as organizações sociais que funcionam no mercado assim como as variantes da economia doméstica, inclui-se também o sector público.

---

<sup>22</sup> A diferença entre 'civil' e 'cívico', referida por Laurence Demarco (2008), faz aqui todo o sentido, na medida em que o primeiro termo é associado à atitude voluntária independente das autoridades públicas, e o segundo é largamente associado ao sector público

Esta nova economia social destaca-se por 4 principais características, que devem ser entendidas sob o ponto de vista de funcionamento económico, e que correspondem a dinâmicas do contexto socioeconómico atual: o uso intensivo de redes de distribuição que sustentam e gerem relações, através de meios de comunicação massivos como a banda larga; fronteiras indefinidas entre a produção e o consumo; ênfase na colaboração e interações constantes, cuidados e manutenção, em detrimento do consumo momentâneo; e a importância dos valores e missões (Murray, 2009). Estas 4 características rapidamente remetem para as características das organizações de carácter tradicionalmente social, nomeadamente a componente associativa e cooperativista, a sua missão, e a quase inexistente separação entre quem fornece o serviço e quem o usufrui. Nesta perspetiva mais atual há no entanto a evidenciar a capacidade tecnológica de facilitar e potenciar as interações e consequentes colaborações. O autor admite ainda o pressuposto 'cívico' da nova economia social ser uma matéria presente em todos os sectores da sociedade, atuando sobretudo onde as mesmas se sobrepõem, com o objetivo de enfrentar desafios que a todos os sectores dizem respeito, como as alterações climáticas, exclusão social e o envelhecimento da população (Murray, 2009). O artigo de Murray, denominado "*Crisis and the New Social Economy*" (2009) tem como missão apresentar a nova economia social como a melhor abordagem económica no contexto da crise atual. Essa abordagem, se bem que já exista sobretudo em forma de iniciativas e ideias, possui um conjunto de limitações práticas que podem travar o seu crescimento e afetar os seus resultados esperados. Murray utiliza o conceito de inovação social como via primordial para a praticabilidade da economia social. Esta denominada 'economia da inovação social' prova a sua importância através de algumas iniciativas no domínio público que visam a sua potenciação, nomeadamente a criação de um gabinete no governo dos Estados Unidos<sup>23</sup>, e a sua referência em prol do futuro da Europa, pelo presidente da Comissão Europeia (Murray, 2009).

*"There are two fundamental drivers of this shift: firstly, a growing recognition that we need a different economic development model that enables genuine progress in addressing shared economic, social, and environmental challenges; and, secondly, a fundamental transformation in how people and organisations can communicate and collaborate." (CCE, 2011, p. 11)*

Esta importância atual da economia cívica deve-se a dois principais fatores sublinhados pelo *Compendium* e pela visão da nova economia social de Murray, e que neste capítulo irão ser explorados individualmente: o contexto de crise, e a urgência de uma abordagem económica alternativa; e a facilidade de cooperação e de criação de redes de interações permitida pelas novas tecnologias de informação. O presente capítulo adicionará porém um terceiro fator que constitui o paradigma da sustentabilidade ambiental. Este encontra-se inerente à necessidade de uma abordagem económica alternativa, no entanto a importância de analisar isoladamente esta temática deve-se sobretudo à tentativa de enquadrar o conceito de economia cívica com os objetivos de instrumentos globais aclamados como o Europa 2020 e o Rio +20.

---

<sup>23</sup> Criação resultante da iniciativa do Presidente Barack Obama. Para mais informações consultar <http://www.whitehouse.gov/administration/eop/sicp>

## II.1. A crise e a necessidade de uma alternativa no sistema económico

O artigo de Robin Murray é muito recente, e será porventura o primeiro a retratar a 'nova economia social' nas dinâmicas económicas atuais. Antes de compreender esta relação é preciso, porém, assumir que a crise, mais do que sobrecarga do sistema bancário e consequente afetação à escala macroeconómica, é um problema de desatualização de velhos processos de produção e consumo, incluindo as fontes energéticas e os meios de transporte (Murray, 2009). Murray defende assim que a inovação tecnológica é o potencial fator chave para a compreensão e recuperação do sistema económico. Em descrença com as teorias de Keynes<sup>24</sup>, nomeadamente no que toca à intervenção pública de auxílio ao sistema bancário – mas em linha com o pensamento de Schumpeter e da sua interpretação de tais choques financeiros como fronteiras entre períodos de destruição e criação, escassez e abundância –, Murray aponta para soluções baseadas em mudanças bem mais estruturais nas instituições e infraestruturas que formam o presente sistema económico. A venezuelana Carlota Pérez foi, nas palavras de Murray, uma das primeiras economistas a prever o colapso económico através de uma visão semelhante à de Schumpeter. Nas ideias de Pérez<sup>25</sup>, desde a Revolução Industrial que quando surge um novo paradigma tecnológico, uma fase de agitação financeira se inicia substituindo o investimento nas indústrias antigas, por investimento sem precedentes nas novas tecnologias (ver Figura 1). Esta fase de agitação e descontrolo alimenta uma bolha, que culmina normalmente em crises como a que a sociedade ocidental lida atualmente (Murray, 2009).

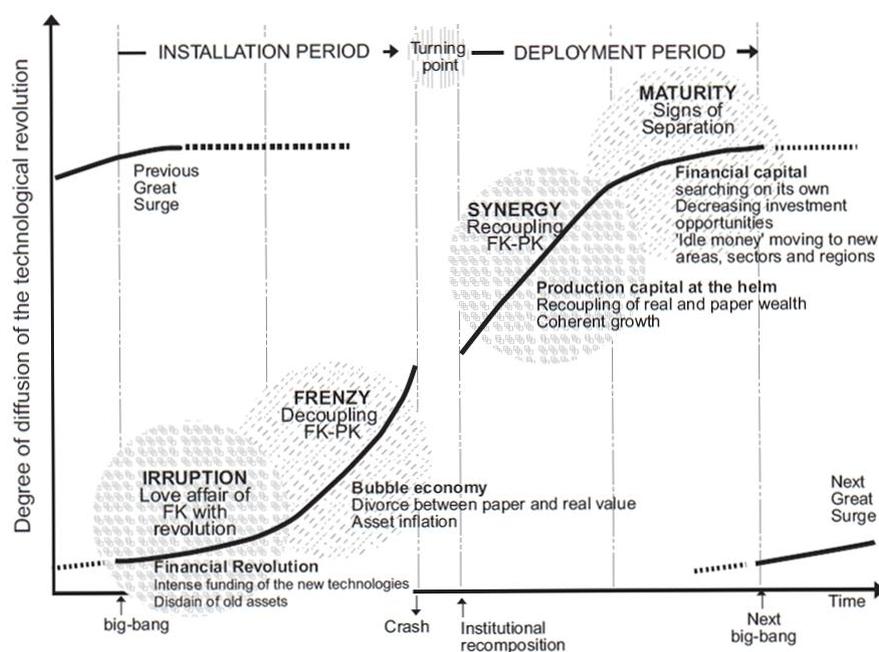


Figura 1 - Gráfico do grau de difusão das revoluções tecnológicas (fonte: Carlota Pérez, 2003)

<sup>24</sup> Teorias expostas sobretudo na obra *"The General Theory of Employment, Interest and Money"* (1936)

<sup>25</sup> Ideias expostas sobretudo na obra *"Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages"* (2003)

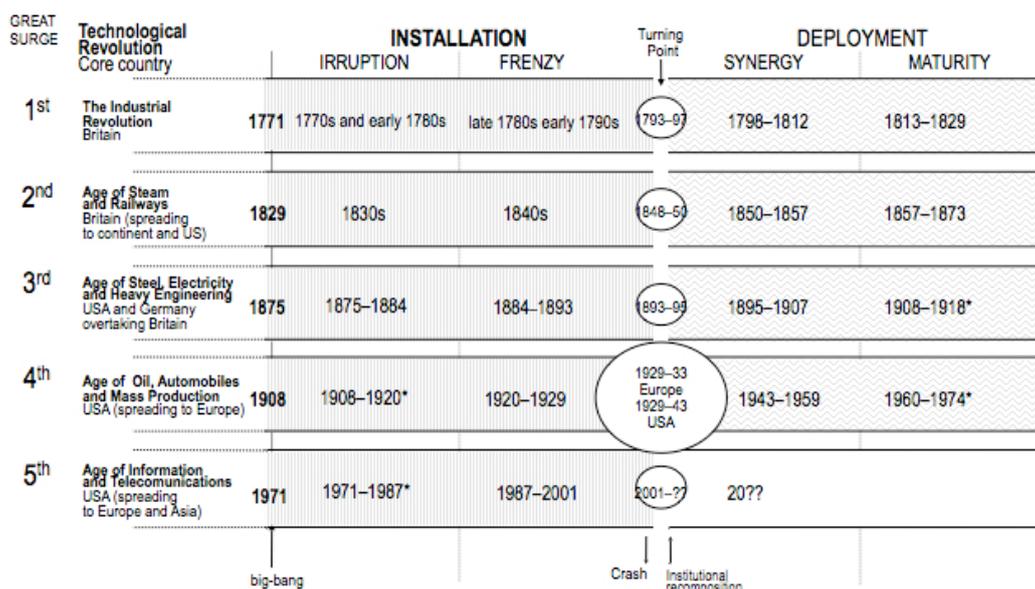


Figura 2 - As cinco revoluções tecnológicas (fonte: Carlota Pérez, 2003)

Mais do que aceitar este ciclo económico, é fundamental compreender que a habitual recuperação que se segue, constitui um aproveitamento das oportunidades geradas pela consequente depreciação do capital, recomposição institucional, e nova regulamentação. Pérez denomina esta recuperação de 'fase de mobilização'<sup>26</sup>, pelo facto de as tecnologias emergentes, apoiadas por novas formas de organização e regulação, se integrarem mais eficazmente em todos os sectores da sociedade, gerando um período rico em inovação privada e social (Murray, 2009). Esta "era dourada" tem surgido aproximadamente de 60 em 60 anos; foi assim com a Era Vitoriana após a bolha das ferrovias, ou a *Belle Époque* após o *boom* do aço e da engenharia pesada (ver Figura 2). O regresso a uma "era dourada" como estas depende da forma como todas as entidades, sobretudo empresas de referência, entram no jogo do novo paradigma tecnológico. O progresso tecnológico, quanto mais abrangente for, mais modifica a ordem e rotinas sociais vigentes. A crise atual é portanto o resultado da redução de lucros e de competitividade do paradigma da produção em massa na década de 70, com a particularidade de tal sistema ter-se sustentado acima dos seus limites devido a variados fatores (Murray, 2009). Um dos principais fatores levou diretamente ao já popularmente badalado problema do endividamento. Tomando como exemplo os Estados Unidos, à medida que inúmeras empresas se moviam para outros países como a China, em busca de mão-de-obra mais barata e mais produtividade, o lucro das empresas passou a ter um peso cada vez maior no Produto Interno Bruto, em detrimento da massa salarial. Isto gerou duas dinâmicas importantes. Internamente, o crescimento de produtividade não foi acompanhado pelos salários ou criação de emprego, estabelecendo uma baixa distribuição funcional de rendimentos, algo que aconteceu um pouco por todos os países da OCDE. Ora, o consequente desequilíbrio entre a oferta e o

<sup>26</sup> Tradução de "deployment" proposta por Edson Porto (2010)

baixo poder de compra, acabou por ser disfarçado pela disponibilização de crédito fácil por parte das corporações, que assim mantinham o consumo em alta, mas geravam endividamento em massa (Murray, 2009). Externamente, a mobilização de grandes empresas para a China, levou a que a sua produção e exportação de bens para os Estados Unidos, mobilizassem também grandes quantidades de dólares. "A China tornou-se a maior credora dos Estados Unidos da América, porque a maior parte da sua produção é exportada para o consumo do povo estadunidense" (Américo Parada, 2009). Portanto, à medida que os países do ocidente se endividavam, países como a China investiam na compra de títulos públicos a juros muito baixos (Parada, 2009). Este complexo processo, não só explica a existência das atuais economias emergentes como a China, como a ampla disponibilidade de crédito aos países que hoje se encontram em crise de dívida.

Em termos mais atuais, enquanto o sistema de produção em massa se mantinha justificável em países em vias de desenvolvimento, um novo paradigma tecnológico em torno das novas tecnologias de informação e comunicação acabou por gerar agitação financeira na década de 90, sobretudo devido às oportunidades altamente rentáveis da internet. Tal como o ciclo de Pérez o preveria, uma bolha financeira aconteceu por volta de 2000, conhecida por *dot-com bubble* (Murray, 2009). A confiança exacerbada nas empresas ligadas à internet, e a existência de crédito com juros baixos, acabou por gerar uma corrida às ações e sua consequente subida exagerada de preço relativamente ao real valor destas novas entidades<sup>27</sup>. No entanto, esta bolha especulativa acabou por ter consequências mínimas no poder financeiro, pois este continuava a dispor de crédito barato, e assim voltou a ter forças para gerar outras bolhas mais recentes, nomeadamente a nível do sector imobiliário e do crédito pessoal (Murray, 2009). Esta visão incriminatória de Murray, rapidamente remete para uma espécie de ajuste de contas que foi sendo adiado, mas intensificado, culminando numa crise que deveria ter acontecido muito antes.

*"On this reading a systemic crash is the hinge between the period of financial frenzy and the period of deployment. It is a moment of uncertainty, when the key question is how to refashion institutions and reach new social settlements which will allow the new paradigm to become generalised."* (Murray, 2009, p. 8)

Murray insere, portanto, a possibilidade de um novo conceito económico nesta fase em que o velho paradigma socioeconómico se torna obsoleto, e precisa de ser substituído por um novo sistema, novas empresas, novas instituições, novos processos de produção e novos estilos de vida. Ao procurarmos os sectores e regiões que hoje se encontram na vanguarda do desenvolvimento tecnológico, rapidamente se associa as empresas de tecnologia de informação e comunicação sediadas fora dos antigos centros urbanos industriais, como Silicon Valley e Cambridge, ou até mesmo a Finlândia. Isto permite concluir que o paradigma centralista de economias de escala e produção em massa foi evoluindo para um modelo disperso de empreendedorismo inovador, sustentado pela conexão em rede destas novas e pequenas entidades (Murray, 2009). Este modelo de produção distribuída já é amplamente utilizado sobretudo na

---

<sup>27</sup> Para mais informação sobre a *dot-com bubble* consultar o artigo *"Income Distribution and the Information Technology Bubble"* (J. K. Galbraith & T. Hale, 2004)

área da informática, nomeadamente com a computação distribuída, onde cada computador contribui com tarefas dentro de um vasto sistema de computadores ligados em rede. O crescimento do *software open-source*<sup>28</sup>, assim como *sites* de internet do género *Wikipédia*, traduzem o potencial desta abordagem *bottom-up*, onde cada indivíduo possibilita uma evolução constante e em tempo real de um sistema abrangente. O uso deste conceito de sistema distribuído por parte de grandes sectores como a energia, finanças, e até mesmo o sector público constitui para Murray um possível novo paradigma-chave na fase de mobilização definida por Pérez. A relação entre a nova economia social e a produção distribuída tem muito a ver com a influência das novas tecnologias de comunicação e informação na potenciação de interações sejam virtuais ou físicas, e consequentes relações de cooperação. O exemplo mais notável desta relação seria a aplicação da produção distribuída no sector público; esta aplicação dependeria de iniciativas no âmbito da economia cívica, na medida em que o cidadão passaria a ter um papel mais ativo na provisão de serviços públicos, através de redes de cooperação com o Estado. Isto implica que o sistema seja o mais abrangente possível de forma a absorver o carácter de empreendedorismo cívico e social de cada indivíduo ou conjunto de indivíduos. Essa abrangência passa, em grande parte, por tecnologias como a internet. Esta função colaborativa das novas tecnologias irá ser analisada no subcapítulo seguinte.

Outro paradigma-chave está relacionado com as inovações tecnológicas aplicadas no domínio das preocupações ecológicas na produção industrial. Esta denominada *green industrial revolution* originou já novas práticas na conceção dos produtos, nomeadamente a nível de uso de novas matérias-primas e novas fontes de energia menos agressivas ao meio-ambiente. A adicionar a este facto, a preocupação ecológica constitui também uma pressão em diminuir as quantidades produzidas, para que, por um lado, se poupe nos recursos naturais – o caso do esgotamento do petróleo é particularmente mediático –, mas, por outro, se reduza a energia utilizada por força das alterações climáticas. Grande parte destes processos é conseguida através da reutilização e reciclagem constante dos recursos. Generalizar este conjunto de práticas ecológicas a todos os sectores da sociedade exige inovação em todas as fases de produção, distribuição e consumo (Murray, 2009). A nova economia social constitui o impulso necessário para acelerar esta transformação, por razões que serão desenvolvidas no subcapítulo dedicado à problemática da sustentabilidade ambiental.

Se a nova economia social pode ser o motor para que a fase da mobilização se dê através destes dois paradigmas tecnológicos, tal só é compreensível com a admissão do próprio conceito como um dos paradigmas-chave. Para isso, basta integrar a nova economia social no ciclo entendido por Pérez, isto é, assumir que este conceito teve a sua "criação" antes da crise, e que após a mesma deva ser tornado de tal forma abrangente, que a sua utilidade seja aplicada em todos os domínios da sociedade. Como analisado no primeiro capítulo, a economia social constitui uma matéria antiga, portanto, pela definição de Murray, a nova economia social advém do ressurgimento que aconteceu em finais do século XX. Esse ressurgimento traduz a "criação" que ocorre na fase de instalação<sup>29</sup>, isto é, a fase definida por Pérez como

---

<sup>28</sup> Em português, é também referenciado como *software* de código aberto ou *software* livre. Para mais informação consultar <http://opensource.org/docs/osd>

<sup>29</sup> Tradução pessoal de "*installation period*"

a que antecede a bolha financeira. O ressurgimento da economia social já aqui foi exposto, mas Murray explica, com um detalhe específico, 3 razões para tal ter acontecido, de forma a adaptar a sua crescente importância com o desenvolvimento dos restantes dois paradigmas tecnológicos.

Primeiro, uma das características principais das organizações pertencentes à economia social supunha que os bens ou serviços aqui produzidos fossem direcionados aos membros das próprias organizações. Esta quase fusão entre produtor e consumidor tem-se generalizado com a ascensão das tecnologias digitais, que não só forneceram as infraestruturas que possibilitaram uma aproximação entre o consumidor passivo e os mercados, como facilitou o contacto entre os cidadãos em geral. Isto pode ser observado de várias formas. Por um lado, boa parte das empresas passaram a integrar o utilizador nos processos de produção, com o intuito de corresponder à sua crescente variedade e incerteza de preferência; isto traduz-se na desatualização do anterior paradigma da produção em massa<sup>30</sup>. Por outro lado, o cidadão comum passa a ter um papel mais ativo como produtor independente – isto é particularmente notável na possibilidade de qualquer computador pessoal fazer impressões, editar álbuns ou produzir filmes, assim como já existe tecnologia suficiente para que as habitações produzam a sua própria energia; estes dois exemplos fazem de casas comuns autênticas microempresas (Murray, 2009). Além das tecnologias de informação, como a internet, fornecerem o apoio e os conhecimentos necessários ao novo consumidor-produtor, facilitam também as interações e conseqüente cooperação entre os cidadãos. A questão da cooperação será desenvolvida no subcapítulo seguinte, mas interessa aqui utilizar esta dinâmica para justificar o crescente número de casos em que conjuntos de cidadãos com interesses em comum, se aproveitam desta facilidade de troca de informação para juntarem esforços, e se tornarem donos de negócios ligados a esses interesses (Murray, 2009). A conclusão mais importante nesta razão é a de que deixa de existir uma fronteira bem delimitada entre a produção e o consumo, tornando o cidadão comum e as famílias, parte ativa de todo o sistema produtivo. Esta aspeto volta a pôr em destaque o conceito de *open-source* e de produção distribuída.

A segunda razão, já referenciada no início do capítulo, prende-se com a expansão das necessidades sociais. Este aspeto refere-se às pressões exercidas no sector público, mas tal pode ser explicado na ótica do sector privado. Isto é, tal como a produção em massa da indústria se debate com a crescente variedade de gostos e preferências, também a provisão em massa de serviços públicos se debate com a crescente variedade de problemas sociais. Alguns desses constituem potenciais desafios verdadeiramente complicados para o Estado, como é o caso do envelhecimento da população e conseqüente impacto negativo no sistema de segurança social; ou mesmo a crescente preocupação com as doenças crónicas como a obesidade e diabetes. As tradicionais estruturas do sector público não só não conseguem responder a estes novos problemas, como necessitam de orçamentos cada vez mais avultados para lidar com eles. Neste último ponto, Murray faz notar que em poucas décadas os países ocidentais terão a saúde e a educação (e muito provavelmente o ambiente) como os principais sectores das suas

---

<sup>30</sup> O grande exemplo dado por Murray é a *Legó*, na qual um conjunto de peças *standard* são fornecidos aos consumidores para criarem modelos completos; sistema que contrasta com a produção *fordista*, na qual os modelos dos automóveis eram *standard* e algumas peças personalizáveis (Murray, 2009)

economias, constituindo um peso financeiro insustentável no sector público, e também no sector privado, no caso das nações que não possuem sistemas sociais abrangentes. Esta expansão de necessidades tem sido combatida através de soluções técnicas para adaptar com mais eficiência ao sector público o sistema de produção em massa, e também a partir de muita disciplina económica, recorrendo para isso a processos de terciarização e privatização. Estas medidas seriam eficazes se complementadas com uma política preventiva, mas tal política embate nas próprias dinâmicas do Estado e do mercado, tornando difícil a sua aplicação (Murray, 2009). Assim a economia social, interpretada segundo a dimensão cívica, presume que os cidadãos possam eles fornecer serviços sociais.

*"Civic enterprise is a way of reconnecting, in particular, backbench councillors with their communities, allowing local citizens to better engage in the concept of a social contract with local government. We can do this by offering them choice and control over how services are designed and delivered, in return for an increased sense of personal responsibility and independence." (CFLG, 2012, p. 23)*

Na última década tem surgido esforços por parte do sector público para tornar os cidadãos parceiros nessa provisão de serviços. Murray dá o exemplo do incentivo ao envolvimento dos encarregados de educação no funcionamento das escolas, ou na presença dos pacientes nos processos de governança dos hospitais. Esta cooperação fundamentalmente cívica constitui uma solução possível à expansão das necessidades sociais, e isso tem sido facilmente compreendido quando se assume que as famílias são apesar de tudo os maiores prestadores de serviços públicos ao cidadão, sobretudo ao nível da educação, dos cuidados de saúde, e da subsistência diária das crianças e idosos. Para tornar esta cooperação cívica mais ativa, é preciso, no entanto, que os serviços públicos dotem os cidadãos de recursos e conhecimentos necessários a esse apoio, assim como devem valorizar as organizações do terceiro sector e o seu papel complementar de provisão social.

Na perspetiva do cidadão, esta expansão de necessidades sociais tem sido respondida por um conjunto de movimentos sobretudo ideológicos tomados por iniciativa própria. A segunda metade do século XX foi particularmente notável no confronto da produção em massa pela visão do homem pós-moderno – caracterizado pela sua identidade própria, vontade de iniciativa, e sede de conhecimento, ou alguém que questiona o sistema que lhe é imposto. A indústria, no sentido de responder a esta individualização, passou a dar importância à informação e à comunicação com o intuito de compreender a variedade de preferências ou como as moldar. A publicidade tornou-se parte constante do quotidiano urbano, e a cultura ganhou uma importância sem precedentes. Estas tendências tornaram o ser humano facilmente sensível a códigos culturais, à troca constante de informação, e ao mundo que o rodeia. A variedade de informação disponível, e esta sensibilidade contemporânea, multiplicaram o tipo de motivações e interesses dos indivíduos. Com a facilidade de cooperação potenciada por novos meios tecnológicos, a sociedade criou inúmeras elites, que, por sua vez, se opuseram às antigas e poderosas instituições, através de novos movimentos sociais como o feminismo ou a luta pelos direitos dos homossexuais. Trata-se de uma época rica em inovação social, em que as estruturas económicas e públicas acabaram por ser afetadas, levando à criação de novos movimentos sociais (Murray, 2009). Em

suma, o cidadão comum percebeu que pode ter um papel importante na satisfação das necessidades sociais, sem que o sector público ou privado interfira nesse poder de iniciativa. Além disso, têm surgido iniciativas primariamente económicas mas guiadas por valores sociais, que aos poucos vão encontrando o seu espaço no mercado dominado pela obtenção de lucro.

*"As movements, this wave has developed its own forms of networked organisation, its own mixture of paid and unpaid labour, and its own culture. It is the source of an extraordinary range of social innovation centred on those very issues which the state and the private market have found themselves ill-equipped to adequately address." (Murray, 2009, p. 16)*

A terceira razão está diretamente ligada ao papel que a economia social tem desempenhado no âmbito da sustentabilidade ambiental – âmbito devidamente abordado no subcapítulo correspondente. Em conclusão, assumir que a nova economia social irá desempenhar o papel de impulsionador e participante importante do novo paradigma da fase de mobilização, pode se tornar uma perspetiva incorreta, na medida em que a forma como a sociedade sairá da crise dependerá de uma panóplia de fatores. E mesmo que o faça da forma como outras gerações o conseguiram, o paradigma que potenciará uma nova "era dourada" é completamente incerto. Em qualquer dos casos, a crise atual funciona como o período em que os agentes propõem e lançam os moldes que definirão a fase de mobilização (Murray, 2009, citando Pérez, 2003). A função desempenhada pela tecnologia é a de possibilitar e influenciar soluções para a alteração das lógicas sociais vigentes, no sentido de conseguirem responder aos problemas correntes. Murray dá o exemplo da crise que teve lugar na década de 30, e como os paradigmas políticos que se seguiram – social-democracia, comunismo soviético, e o fascismo – partilharam uma ideologia baseada no paradigma tecnológico da produção em massa (Murray, 2009).

Para o autor, a economia social, facilitada pelas novas tecnologias, não constitui então uma solução isolada, mas o seu potencial solucionador é enorme pelo simples facto de os novos desafios sociais e ambientais não poderem ser respondidos dentro dos limites do sector público, nem pelas tradicionais dinâmicas de produção e consumo privado. Estas tradicionais dinâmicas baseadas na produção padronizada e centralizada, embatem no potencial do paradigma do sistema distribuído ou em rede, pelo qual o poder de ação passa para "as margens" em detrimento do centro, isto é, passa para as famílias e consumidores, e para os gerentes locais e funcionários. Isto deve-se ao facto de só estes agentes mais dispersos possuem o conhecimento do detalhe, isto é, a especificidade do território e da era em que vivem, e a especificidade das suas necessidades e desejos (Murray, 2009). Integrar plenamente esta forma de economia social – em que o consumidor ou utente passa a ter um papel ativo na produção ou provisão – no sector privado e no sector público é portanto uma das dinâmicas desejadas para a nova era, e constitui por isso a definição mais clara de economia cívica.

*"Yet the new techno-economic paradigm coupled with the emerging social movements allow us to think about this divide [between state and social economy entities] a new way – one that is able to combine the energy and complexity of distributed responsibility, with the integrative capacities of modern system economies, thereby healing the split." (Murray, 2009, p. 21)*

Esta integração necessita porém de mudanças profundas a nível estrutural e institucional, nomeadamente através de novas infraestruturas, ferramentas, plataformas e meios para a distribuição de recursos, novas formas de organização, e novas formas de relacionar o sector informal com os sectores tradicionais da economia. O objetivo passa por deixar que a inovação social, como poder de iniciativa associado à economia social, cresça massivamente por toda a sociedade. Assumindo que a crise constitui um período gerador de inovação privada, é fundamental que a inovação social se assuma a um mesmo patamar, tendo em conta o seu potencial já descrito de modificar as forças socioeconómicas atuais (Murray, 2009).

## **II.2. O papel das novas tecnologias na criação de redes de cooperação**

A economia cívica presume numa fase inicial alguma qualidade individualista associada ao conceito de empreendedorismo. No entanto, a eficiência prática de tal empreendedorismo depende de um conjunto de redes de cooperação, tão semelhante aos processos de associativismo que durante séculos fizeram parte da definição de economia social. A nova economia social, aqui denominada de economia cívica, ultrapassa o associativismo como mera reunião de indivíduos dispostos a servir os seus interesses em comum, ou da comunidade em geral. Trata-se de um associativismo mais universal, pelo qual a cooperação entre o sector privado, o sector público e a sociedade civil tem um papel central. O papel do empreendedor cívico é criar essas redes de cooperação.

*"Founded upon social values and goals, and using deeply collaborative approaches to development, production, knowledge sharing and financing, the civic economy generates goods, services and common infrastructures in ways that neither the state nor the market economy alone have been able to accomplish." (CCE, 2011, p. 9)*

A visão de Murray acerca da influência da nova economia social nas dinâmicas socioeconómicas que envolvem a crise atual, põe em principal destaque a função das tecnologias de informação na criação de redes de cooperação. Para efeitos do presente subcapítulo este tipo de redes será classificado em 3 tipos: a cooperação entre cidadãos, a cooperação entre os cidadãos e o sector privado, e a cooperação entre os cidadãos e o sector público. As redes de interação entre o sector público e privado, como por exemplo, as parcerias público-privadas, ainda que possam ser contidas na definição de economia cívica, constituem uma matéria já bem institucionalizada e regulamentada, não representando por isso um paradigma socioeconómico relevante para efeitos desta dissertação. O enfoque no papel da sociedade civil será por isso estabelecido nos restantes capítulos.

*"(...) we live in collaborative times. Many of the most interesting innovations of recent years have at their heart ideas of sharing, bartering, lending, trading, renting, gifting, exchanging or swapping. These are age-old concepts being reinvented through network technologies and a cultural shift driven by the more civic minded millennial generation." (Boyle, 2011, p. 2)*

Atualmente as redes de interação possuem uma força maior do que nunca, no sentido em que são possíveis a uma escala totalmente global, salvo quaisquer restrições políticas, e processadas quase instantaneamente. Se, por um lado, isto permite que a economia cívica se aproveite desta facilidade de cooperação ou colaboração para se impor na sociedade, por outro, esta facilidade tem estado na base de importantes inovações recentes, tendo igualmente permitido o desenvolvimento do senso cívico, contrariando o crescente individualismo sempre associado à independência que o desenvolvimento tecnológico possibilita.

A forma como os cidadãos cooperam entre si para atingir objetivos comuns, depende de uma estrutura social que possibilite a criação de organizações ou associações. Ainda que o Estado regulamente formas associativas como as cooperativas, tecnologias como a internet vieram dar um enorme impulso na variedade de grupos que são possíveis formar hoje em dia, seguindo uma complexidade de formas de pensar, de necessidades e desejos. Charles Leadbeater apresenta no seu artigo *"We-Think: Mass Innovation, Not Mass Production"* (2008), uma visão de como a sociedade é moldada a partir da troca constante de informação que ocorre na internet. A possibilidade de colaboração entre grupos pequenos e dispersos permite que os seus membros possuam um grande poder de ação, de enriquecimento, e de conhecimento. A velocidade e alcance da informação leva a que este poder de ação tenha impactos nunca antes possíveis em toda a sociedade, para o bem e para o mal.

*"The web's extreme openness, its capacity to allow anyone to connect to virtually anyone one else, generates untold possibilities for collaboration. (...) The more connected we are the richer we should be because we should be able to connect with people far and wide, to combine their ideas, talents and resources in ways that should expand everyone's prosperity." (Leadbeater, 2008, p. 2)*

Para o autor, o futuro poderá olhar para esta década como um período rico em criatividade social. A eficácia das ações, e a inovação resultante das interações, motiva o cidadão a ter um papel mais ativo em todos os aspetos da sociedade, da cultura à economia, pela liberdade em fazer valer a sua voz, as suas informações e as suas ideias. Além disto, todo o cidadão passa a ser um potencial participante na criação de soluções colaborativas, já que estas não possuem obstáculos hierárquicos, pois pertencem a redes auto-organizáveis. A internet torna-se por isso, um recurso importante na cultura da partilha, na descentralização e na democracia; e apresenta portanto um carácter tão livre e partilhado, que dificulta o controle por parte dos governos, e o lucro por parte das empresas (Leadbeater, 2008). Esta dinâmica de partilha de informação, e consequentes redes colaborativas, apresentam assim, uma componente muito mais social do que económica no sentido de lucro. A maior prova é o facto de o desenvolvimento de ideias pelas comunidades virtuais começarem normalmente por alguém que doa o seu conhecimento à rede (Leadbeater, 2008). O impacto da internet nas dinâmicas de grupo é o tema principal de um popular livro de Clay Shirky chamado *"Here Comes Everybody: The Power of Organizing Without Organizations"* (2008). Entre uma análise profunda de Shirky, e as conclusões semelhantes às de Leadbeater, há a destacar aqui o facto de o autor ver a internet, nomeadamente determinados sites dedicados à partilha, como uma ferramenta social só comparável às organizações, mas com a vantagem única de não possuir restrições relacionadas com custos ou tempo. Isto é particularmente importante se se

compreender que as associações 'físicas' consomem recursos para manter os seus membros a trabalhar eficazmente por causas sociais, limitando muitas vezes o seu verdadeiro potencial. Outra das limitações tem a ver com os custos de transação associada à troca e manutenção de recursos, algo que, através da internet, tende a não existir devido à livre partilha e automatismos de auto-organização da informação.

Relativamente à cooperação entre os cidadãos e o sector privado, a abordagem de Murray à produção distribuída, ao *open-source* e ao consumidor como produtor, explicam por si só a forma como as novas tecnologias têm feito dos cidadãos parte ativa na produção, ou como têm feito desta produção um sistema baseado em redes formadas por pequenas entidades dispersas. Todavia, é fundamental desenvolver esta questão com recurso ao trabalho liderado por Don Tapscott, cuja obra "*Wikinomics: How Mass Collaboration Changes Everything*" (2007) dedica-se totalmente à temática da integração da sociedade civil na economia, exemplificando com um conjunto de empresas de sucesso que atuam na internet através da chamada 'ciência colaborativa', ou com um conjunto de empresas que sendo físicas e antigas, passaram a dominar a mesma ciência com o objetivo principal de cortar custos e acelerar a inovação através de conceitos como o *open innovation*<sup>31</sup>.

*"While hierarchies are not vanishing, profound changes in the nature of technology, demographics and the global economy are giving rise to powerful new models of production based on community, collaboration and self-organization rather than on hierarchy and control." (Tapscott & Williams, 2007, p. 2)*

Não é de admirar que as pequenas empresas fossem as primeiras a ver nas grandes comunidades virtuais a força necessária para crescer, em termos de consumo mas também em produção. Mais do que a função das novas tecnologias de informação, atualmente é a crescente acessibilidade a essas tecnologias que tem permitido a colaboração em massa, e conseqüente inovação e criação de valor (Tapscott & Williams, 2007). Os chamados sistemas cooperativos<sup>32</sup>, ou colaboração online em escala massiva<sup>33</sup>, definem precisamente um grande grupo de pessoas que mesmo trabalhando de forma voluntária e isolada no tempo e no espaço, têm em comum o mesmo objetivo produtivo. Isto só é possível através de infraestruturas colaborativas baratas como a internet ou o *software open-source*, que não só permite e incentiva a produção cooperativa entre todos os cidadãos, como possibilita a entrada destes no mercado com um grande trunfo face às grandes empresas centralizadas: a satisfação de necessidades específicas. Esta era emergente, baseada na participação e na colaboração, vem com a promessa de mais eficácia e eficiência no uso da inteligência e criatividade de cada indivíduo. Para os líderes das empresas, a integração destes atributos inicialmente dispersos, num parceiro económico auto-organizado, é o próximo passo para alcançar o sucesso. O artigo em causa aborda 4 princípios que caracterizam estas empresas que tiram proveito da cooperação com os cidadãos: abertura, *peering*, partilha e ação global. Primeiro, as empresas mais propícias a receberem recursos externos têm testemunhado um sucesso maior que as

---

<sup>31</sup> Para mais informação consultar a obra "*Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*" (H. W. Chesbrough, 2003)

<sup>32</sup> Tradução de "*peering*"

<sup>33</sup> Tradução de "*mass collaboration*"

empresas fechadas. O *peering* significa, por sua vez, auto-organização e não-hierarquia, conceitos que aplicados à produção têm surtido bons resultados no campo do *software* e da cultura. A questão da partilha da propriedade intelectual é sempre discutível, no entanto, neste contexto presume-se que ela deve ser partilhada entre as pequenas empresas para incentivar a mútua inovação. O último princípio aborda a globalização como causa e efeito da colaboração, e como as empresas se devem adaptar às suas dinâmicas para serem bem-sucedidas. Estes princípios são possibilitados por uma evolução da própria internet; a chamada Web 2.0 fez evoluir o paradigma da mera receção de informação, para um paradigma de interação, socialização e partilha constante, que permite às empresas cooperarem com os cidadãos tornando-os parte do sistema produtivo (Tapscott & Williams, 2007).

Esta última abordagem centra-se sobretudo nas vantagens para as empresas de cooperar com a sociedade civil. Todavia, visto que se pretende relacionar a economia cívica com este paradigma colaborativo, resta o enfoque nas vantagens sociais e cívicas de conceitos tais como o *peering* aplicado em contexto de negócio. Destaca-se aqui duas principais vantagens. Primeiro, uma das motivações da economia cívica prende-se com as insuficiências do sector privado; sendo assim, a forma como as empresas ou cidadãos entram no sistema de *mass collaboration*, permite desenvolver novas ideias de negócio, ou melhorar outras que já existam, mais adaptadas e capazes de satisfazer necessidades específicas, como anteriormente a este paradigma tecnológico não seria possível. Por outras palavras, o sector privado tem a oportunidade de compreender, e tratar em tempo real, um conjunto cada vez mais diverso e incerto de necessidade e desejos da sociedade. A segunda vantagem está relacionada com a afirmação de Tapscott e Williams (2007), de que quando as empresas pretendem uma inserção na comunidade virtual de produção cooperativa, sabem que o requisito de admissão é a partilha de informação. Este é o preço que as empresas estão dispostas a pagar para colher os futuros benefícios, mesmo tendo em conta os riscos que essa abertura pode significar. Se o mesmo acontecer pela perspectiva da comunidade, está-se perante o desenvolvimento de relações de confiança. Por outros termos, trata-se de reforçar o capital social entre elementos importantes da sociedade. Este capital social é requisito fundamental para a eficácia de iniciativas no âmbito da economia cívica.

A cooperação entre o cidadão e o sector público tem uma relação muito mais direta com a economia cívica, mas sobretudo com a própria dimensão cívica, aplicada à inovação ou ao empreendedorismo, como já foi concluído. A abordagem de Murray, aqui descrita, apontava os mais recentes esforços por parte do Estado em tornar o cidadão seu coprovisor de serviços, de forma a poder responder à expansão das necessidades sociais com um orçamento público limitado. A forma como essa cooperação é feita através das novas tecnologias de informação e comunicação, assemelha-se aos mesmos processos colaborativos utilizados com o sector privado. Ideologicamente, o sector público pretende sobretudo reduzir custos sem pôr em causa a provisão de serviços sociais, enquanto o sector privado pretende aumentar os lucros. Por essa razão, o conceito de produção distribuída apresentado por Murray faz mais sentido aqui que o *peering*, na medida em que este último está relacionado com produção de informação. Por sua vez a produção distribuída aplicada ao sector público presume que o que é produzido pelas redes de cooperação sejam serviços sociais, mais do que mera informação.

Particularmente no campo da educação, Murray dá exemplos de casos de sucesso em que a produção distribuída foi aplicada ao sector público com recurso às novas tecnologias. É o caso de inúmeras escolas e universidades cujo funcionamento se baseia na troca de conhecimentos através da internet. As denominadas universidades abertas têm-se imposto por permitir o ensino à distância, mas existem outras plataformas pelas quais pessoas com vontade de ensinar uma matéria mais específica, encontram alguém que tenha vontade de a aprender. Estas novas entidades constituem bons exemplos a seguir pelas vulgares instituições públicas de ensino, com o intuito de estas reduzirem custos, ampliarem o espectro das matérias ensinadas, e experimentarem diferentes métodos de ensino. Outros serviços públicos como a saúde possuem bons exemplos também. Murray apresenta o caso de uma iniciativa privada não-lucrativa cujo objetivo passa por não institucionalizar os idosos – opção com custos muito altos para o Estado – através de um serviço de apoio domiciliário. Tal é possível com recurso às tecnologias de comunicação que permitem um contacto permanente entre o utente e os médicos, ou voluntários, dispostos a prestar os cuidados necessários. Este é um exemplo de apoio interativo facilmente aplicável a outras áreas de domínio público, como o cuidado infantil ou a justiça. O mais importante a notar, é o facto desta economia de suporte constituir iniciativas tomadas por associações informais ou até mesmo pequenos movimentos sociais (Murray, 2009), cujas motivações foram reforçadas pela ascensão das novas tecnologias, e pelas facilidades práticas que representam.

### **II.3. O paradigma da sustentabilidade ambiental**

É largamente aceitável que o paradigma da sustentabilidade teve a sua origem no Relatório de Brundtland (1987), ou que o conceito tal como será abordado neste subcapítulo, isto é, a conciliação do desenvolvimento económico com o meio ambiente, deu os primeiros passos em 1992 na conferência do Rio de Janeiro. Em ambos os casos já passaram cerca de duas décadas, e o conceito continua a fazer parte do discurso político e científico, como uma meta que toda a sociedade aceita atingir, mas que é constantemente condicionada pelas restrições sobretudo associadas a ideologias de mercado. Neste sentido, existem dois grandes instrumentos supra-institucionais que provam que o paradigma da sustentabilidade irá continuar ativo a longo prazo, constituindo dessa forma uma preocupação que pode ser respondida pelos atributos da economia cívica. O maior atributo é a combinação de desenvolvimento económico – quanto mais não seja para alcançar autossustentabilidade financeira, ou atingir objetivos sociais relacionados com o emprego –, com desenvolvimento social<sup>34</sup>. Esta combinação que leva a que certas iniciativas de incentivo à economia cívica sejam notabilizadas, ou desenvolvidas, no âmbito de programas diretamente associados com a sustentabilidade ambiental<sup>35</sup>.

---

<sup>34</sup> Pela abordagem de economia social feita no primeiro capítulo, é possível assumir que o termo 'social' inclui objetivos ecológicos

<sup>35</sup> Nomeadamente o programa Big Green Challenge e Speirs Locks, que serão apresentados no Capítulo V

A estratégia Europa 2020<sup>36</sup> surge precisamente para colmatar os efeitos da recente crise, "criando condições conducentes a uma economia mais competitiva e criadora de emprego" (CE, 2010), através de um plano de medidas com uma duração de uma década. O princípio fundamental é que este desenvolvimento terá de ser acompanhado por um crescimento inteligente (baseado na inovação e conhecimento), inclusivo (baseado na coesão económica, social e territorial), mas também sustentável. O crescimento sustentável baseia-se mais uma vez na conciliação de mais competitividade económica com um uso ecologicamente mais eficaz dos recursos. As iniciativas emblemáticas resumem-se em principal parte à redução de emissões de carbono, através do uso de recursos energéticos mais limpos. O Europa 2020, no intuito de aplicar esta redução a maior competitividade económica, foca as medidas no apoio ao desenvolvimento de tecnologias para chegar a esse fim. A economia cívica, ainda que possa reforçar a eficácia destas medidas, terá de o fazer por iniciativa própria, já que a cooperação com os cidadãos, e o incentivo a um papel mais ativo na sustentabilidade não constitui parte significativa desta estratégia europeia.

O segundo instrumento a merecer destaque, relaciona-se com os resultados da Conferência Rio+20, evento que aconteceu vinte anos depois da conferência que lançou as bases do desenvolvimento sustentável. A função da Rio+20 foi sobretudo a de levar os governos a renovarem o compromisso com o desenvolvimento sustentável, através de dois temas emergentes: a economia verde e o papel da estrutura institucional. O conceito de economia verde pode ter diversas definições, mas no caso da conferência aqui em causa, possui a missão de consciencializar as nações participantes a não esquecerem que a sustentabilidade possui um pilar social; esta questão é um pouco crítica na medida em que os países participantes possuem realidades sociais completamente diferentes. Para os países em desenvolvimento, a erradicação da pobreza é uma matéria muito mais significativa que os países desenvolvidos. Não admira por isso que parte importante do debate se tenha relacionado com a sobreposição forçada do equilíbrio de desenvolvimento entre nações, relativamente às medidas de combate direto às alterações climáticas; essa sobreposição justifica-se pelo facto de que "a redução das desigualdades – a nível nacional e internacional – é fundamental para a plena realização do desenvolvimento sustentável no mundo" (website Rio+20, 2012). A discordância que caracterizou a conferência, como foi testemunhada pela maior parte dos *media*, pôs em causa as limitações dos governos em chegar a um consenso nas medidas a aplicar. "A Rio+20 deixou evidente que há uma crise de liderança e as ONGs querem ocupar esse espaço" (Burrows, 2012). As organizações não-governamentais, como forma de economia social e de economia cívica, demonstram mais uma vez os atributos deste conceito, pelo qual as motivações primordialmente sociais permitem resolver mais eficazmente os desafios ambientais. Por sua vez, a estrutura institucional para o desenvolvimento sustentável destaca a importância da cooperação entre as instituições que se dedicam a cada um dos seus pilares (económico, ambiental e social). Particularmente neste tema, a economia cívica pela sua abrangência e definição, constitui um potencial instrumento de cooperação entre o bem-estar

---

<sup>36</sup> "Concretamente, a UE definiu cinco objetivos ambiciosos em matéria de emprego, inovação, educação, inclusão social e clima/energia que deverão ser alcançados até 2020. Cada Estado-Membro adotou os seus próprios objetivos nacionais em cada uma dessas áreas. A estratégia é apoiada por ações concretas a nível nacional e da UE" (CE, 2010). Para mais informações consultar [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_pt.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_pt.htm)

público associado ao Estado, o crescimento económico associado ao sector privado, e a proteção ambiental associada ao terceiro sector.

*"The ethos and structure of social economy organisations are particularly significant in orientating citizens towards environmental considerations and providing a context within which green citizenship can be expressed." (Smith, 2005, p. 287)*

Considerando o meio-ambiente como um bem público, a sua preservação constitui uma missão relativamente difícil se levada a cabo por parte do sector público e do sector privado isoladamente. Por estas razões, a economia social é por definição o campo onde os cidadãos podem lutar pelo seu senso ecológico como um interesse em comum, mas sobretudo é o campo que disponibiliza as oportunidades ideais para que este senso seja alargado eficazmente para os processos de governança, de produção e de consumo privado, cujos impactos afetam constantemente as comunidades e o ambiente como um todo (Smith, 2005). No caso do sector privado, a exigência de sustentabilidade presume custos que, a não ser que o desenvolvimento tecnológico os reduza, ou a ideologia de consumo os transforme em investimento, as empresas legitimamente não idealizam ter. Assim, o ambiente é uma questão muito mais social, e está inserida na problemática da expansão das necessidades sociais dificilmente tratáveis por parte do Estado. Uma das provas do ressurgimento da economia social, foi precisamente o desenvolvimento de movimentos sociais dedicados ao ambiente, cujos resultados têm surgido em forma de agenda de compromissos relacionados com a energia, o desperdício, os transportes, ou a alimentação (Murray, 2009). Esta luta, sobretudo pedagógica, tem surtido também resultados mais práticos, como o desenvolvimento de tecnologias alternativas, e novas formas de consumo e distribuição, representando assim uma espécie de economia paralela que passa muitas vezes despercebida. Murray cita porém variados exemplos mais notabilizados, desde o papel dos movimentos de resistência à energia nuclear no crescimento da energia eólica na Dinamarca (da qual, boa parte das turbinas são propriedade de cooperativas ou de agricultores), ao impacto de coligações relacionadas com os transportes no desenvolvimento de infraestruturas de apoio à caminhada, à bicicleta ou aos carros elétricos<sup>37</sup>. Uma das mudanças mais observadas, tem a ver com o peso significativo dos protestos contra incineração e aterros sanitários, na implantação de preocupações ecológicas ao nível do Estado, nomeadamente relacionadas com a gestão dos resíduos (Murray, 2009).

O papel de pequenos movimentos sociais, com objetivos ecológicos, no desenvolvimento de todo o sistema socioeconómico, é uma tradução das potencialidades do novo conceito de produção distribuída. Por essa razão, as empresas e entidades públicas com estruturas antigas, estão menos propícias a absorver nas suas práticas este conjunto de inovações ecológicas potenciado pela nova economia social. Por outro lado, empresas mais recentes têm apostado na tecnologia de microssistemas

---

<sup>37</sup> *"Progressive transport coalitions have provided the inspiration and influence to build cycle ways and walkways (as in Groningen in Holland where 57 per cent of journeys are made by bike), re-allocate road space (as in Curitiba in Brazil and Bogotá in Columbia), and provided the impetus for the introduction of municipal systems of bike and electric car hire (as now operating in Paris)" (Murray, 2009)*

ou *micro-utilities*<sup>38</sup>, pela sua utilidade ambiental conciliada com a eficiência de operar o mais distributivamente possível (Murray, 2009). A economia social, como precursora da economia cívica, partilha precisamente desta abordagem *open-source* na resolução de grandes problemas, como as crescentes emissões de dióxido de carbono.

*"And that means the social economy will remain an active player – as operators of micro utilities, or domestic recyclers and gardeners, or (...) as local authorities developing low carbon systems for the energy and mobility of their towns." (Murray, 2009, p. 20)*

#### **II.4. Conclusão – A abordagem *open-source* como solução aos desafios atuais**

As três razões, ou paradigmas que fornecem à economia cívica um papel fundamental nos tempos atuais, não podem ser entendidos de forma isolada. A prova disso é a forma como Robin Murray relaciona os conceitos associados a sistemas descentralizados e cooperativos – facilitados pelo recente desenvolvimento tecnológico –, com a produção privada, a provisão pública, e as preocupações ambientais. Devido a esta relação, torna-se importante evidenciar o paradigma da descentralização, distribuição e cooperação massiva<sup>39</sup>. Embora esta abordagem começasse a ser aplicada de forma efetiva a nível informático, Murray coloca a hipótese de a mesma poder ser posta em prática, de maneira generalizada, em todos os sectores da sociedade. Trata-se de uma visão impressionante pela sua escala. No entanto, refletindo sobre os grandes impactos que a abordagem apresenta no meio virtual – e pontualmente no meio físico –, confirmar essa hipótese é apenas uma questão de experimentação.

Essa experimentação já está em curso, seja pelos casos pontuais, seja por programas de incentivo ou conceitos como o *Open-source Planning*<sup>40</sup>; para a presente dissertação, este conjunto de iniciativas promovem o conceito de economia cívica. A definição de economia cívica, nomeadamente na sua componente de empreendedorismo cívico, representa uma transposição dessa abordagem para o conjunto de sectores que formam a sociedade. Ou seja, considerando o terceiro sector como representação económica da sociedade civil ou da comunidade – na produção de valor social pelo menos –, a transposição reflete-se na cooperação horizontal dos três sectores. A abordagem *open-source* implica ainda níveis máximos de descentralização e distribuição, uma característica que obriga a destacar o papel do cidadão comum, como último elemento hierárquico da perspectiva *top-down*. Isto é particularmente notório quando Murray expõe o papel de coprodutor e coprovisor do futuro cidadão comum.

---

<sup>38</sup> "Estes podem ser descritos como sistemas elétricos com componentes mecânicos, ou sistemas mecânicos com componentes elétricos, de dimensões extremamente reduzidas" (Miguel Moura). Para mais informação, consultar o artigo "*Tecnologias de Micro Sistemas: Um estudo do estado do patenteamento*" (Miguel Moura)

<sup>39</sup> Nos restantes capítulos, esta abordagem passará a ser denominada de *open-source*. A razão para tal prende-se com as características deste tipo de sistema, que consequentemente resultou na sua utilização por diversos autores, com o intuito de definirem conceitos ligados a outras áreas de estudo

<sup>40</sup> Conceito abordado no capítulo seguinte

O que é mais destacável no paradigma atual da aplicação da abordagem *open-source* em contexto físico, é o facto de constituir uma mudança que tem partido do seio de cada setor de uma forma natural, interligada, e sem grandes desfasamentos temporais. Isto pode ser entendido como uma adaptação de cada sector às circunstâncias globais e às dinâmicas dos restantes sectores. Em termos específicos, a estrutura funcional do sector público tem ido ao encontro da coprodução de bens e serviços públicos com os utilizadores, por força das limitações económicas geradas pela crise, e pelo crescimento das necessidades sociais. As empresas por sua vez, têm experimentado um modelo de negócio híbrido, em que os valores de responsabilidade social e preocupações ecológicas começam a fazer parte dos seus planos de mercado (CCE, 2011); grande parte deste modelo deve-se à maior consciencialização do cidadão face ao paradigma da sustentabilidade. Em resumo, em termos de organizações em geral, novas práticas de produção têm surgido gerando melhores resultados sociais e económicos. É o caso das novas tecnologias criadoras de redes sociais, das novas ferramentas colaborativas, das inovadoras abordagens à auto-organização, ou produção distribuída, e à forma como estas potenciam um alcance global, tendo em conta especificidades locais. Pela parte da sociedade civil, as novas tecnologias de comunicação e o desenvolvimento da sensibilidade social e cívica, motivaram o indivíduo a ter um papel produtivo mais ativo.

*"The global financial crisis and its aftermath put the civic economy and its potential further in the spotlight, as deep vulnerabilities in the UK's economic model as well in the social fabric of its places were exposed. This crisis prompts us to think anew about how to create a more balanced economy that generates sustainable prosperity and life chances for all." (CCE, 2011, p. 11)*

Perante este cenário – de partilha de limitações económicas com preocupações de sustentabilidade –, a urgência de trabalhar a economia cívica deve-se sobretudo ao seu primeiro e quarto atributos definidos no primeiro capítulo: a conjugação de objetivos cívicos com sustentabilidade financeira, e que dificilmente seria atingida isoladamente por cada um dos três tradicionais sectores. Por outro lado, o segundo paradigma associado à importância das novas tecnologias, estabelece-se como recurso essencial para a prática do empreendedorismo cívico – que por sua vez constitui o segundo atributo.

A importância das características da abordagem *open-source* pode ser entendida numa escala puramente geográfica. É o caso da literatura dedicada ao papel das localidades no desenvolvimento global. A economia cívica, por implicar capital social, e fortes relações de cooperação entre sectores, possui uma escala de funcionamento essencialmente local ou comunitária, o que, pelo menos a nível teórico, reforça a relação com essa abordagem. Essa relação pode, no entanto, ser posta em prática, bastando para isso focar o incentivo à economia cívica pela perspetiva política local. Esta temática será trabalhada no capítulo seguinte.

### **III. RELAÇÃO DA ECONOMIA CÍVICA COM O DESENVOLVIMENTO LOCAL**

O objetivo final da presente dissertação, constitui a elaboração de um conjunto de princípios para a formulação de políticas públicas no âmbito do desenvolvimento local. Utilizando os mesmos propósitos, tal pode ser entendido como estabelecer uma abordagem diferente no âmbito do planeamento local, de forma a que o território em causa beneficie dos atributos da economia cívica. Assim, o presente capítulo é constituído por dois subcapítulos com diferentes níveis de enfoque. Primeiro, é preciso evidenciar o carácter essencialmente local da economia cívica, nomeadamente os seus impactos socioeconómicos e ambientais na comunidade<sup>41</sup>. Esta parte baseia-se na aplicação das ideias, descritas no capítulo anterior, no âmbito local. A segunda parte introduz o objetivo final da dissertação, a partir da necessidade de uma abordagem *open-source* no domínio do planeamento local. Estuda-se assim a hipótese de essa abordagem ser imprescindível na integração dos princípios de incentivo à economia cívica, com a área do planeamento. Particularmente na segunda parte, será usado o domínio específico da regeneração urbana, para a demonstração das ideias do planeamento *open-source*.

#### **III.1. A importância da escala local na economia cívica**

O capítulo anterior pôs em evidência o facto de no paradigma proposto pela economia cívica, a sociedade civil ser servida mais eficientemente a nível das suas necessidades, enquanto a mesma se torna agente empreendedor ou coprodutor na economia que produz os bens e serviços necessários à satisfação dessas necessidades. É certo que o empreendedorismo cívico pode ser procedido por parte dos 3 sectores, no entanto, este paradigma diferencia-se pela horizontalidade no papel e importância de cada um; sobretudo pela leitura feita das ideias presentes no segundo capítulo, isto significa um papel muito mais ativo da sociedade civil, face ao anterior paradigma. Focando assim a sociedade civil a escalas pequenas, isto é, local, comunitária ou até de vizinhança, as forças de associativismo e de cooperativismo que sustentam a economia social e a economia cívica, tornam-se mais eficazes, por força da proximidade e das dinâmicas associadas ao capital social e capital cívico local.

*"Several experiences prove the mobilizing and self-developing capacity of civil society in the context of local and community development. (...) Several examples of local development and marginalized suburb social regeneration strategies carried out in Europe also show the role played by different forms of social economy." (Carpi, 2008, p. 18)*

Esta economia social local é particularmente importante quando se aborda o aspeto do desenvolvimento local, na medida em que o sentido de pertença da comunidade pelo seu espaço de vivência, põe em evidência o sentido cívico e de responsabilidade face aos problemas do território. Em

---

<sup>41</sup> Na presente dissertação, a escala local e a escala comunitária são assumidas como sinónimos

resumo, é relativamente claro que a economia cívica, se processada a um nível físico – e não virtual como as dinâmicas socializadas da internet –, torna-se por definição em economia local, na medida em que o empreendedor que a inicia, possui objetivos sociais sensíveis a problemas da comunidade, mas também porque toma como recursos prioritários as estruturas e os agentes que formam essa mesma comunidade.

*"[Civic entrepreneurs] restore civil society by helping people work together on specific projects to improve their economy and community—reforming education systems, streamlining permitting processes, fostering business connections, revitalizing urban areas, and connecting to the information infrastructure." (Henton et al., 1997, p. 2)*

As iniciativas enquadradas na economia cívica, confirmarão ainda a hipótese de que o nível de impacto socioeconómico e ambiental na comunidade está diretamente relacionado com a maximização das práticas do empreendedor cívico. Ou seja, devido às fortes relações existentes em contexto de comunidade, o empreendedor cívico cria redes de cooperação deparando-se com duas dinâmicas. Por um lado, ele aproveita o capital social, inerente à comunidade, para a criação de redes relativamente estáveis; por outro lado, a obtenção de relações cooperativas, exige em grande parte dos casos uma satisfação mútua de interesses. Esta satisfação representa uma troca de serviços cívicos, que normalmente se dá através da criação de uma organização. Daqui se pode concluir que, quantos mais elementos fizerem parte, ou cooperarem com a organização, mais responsabilidades cívicas lhe estão atribuídas, e portanto mais impacto terá no desenvolvimento da comunidade. Dessa forma, os níveis de capital social e cívico são imprescindíveis para o sucesso da economia cívica. A presente dissertação atribui assim às autoridades locais a responsabilidade de os reforçar, pela sua proximidade com toda a comunidade, combinada com o seu poder de governação e intermediação.

### **III.2. Necessidade de uma nova abordagem no planeamento local**

*"The civic economy has the potential to transform how places are shaped. This is particularly important now that much of the regeneration and place-shaping practices of the past decade or so – often referred to as the 'urban renaissance' – have run out of steam." (CCE, 2011, p. 13)*

O 'renascimento urbano' constitui um novo paradigma no campo do urbanismo característico da sociedade anglo-saxónica, mas é aparentemente inegável que muitas das dinâmicas urbanas que o originaram fazem parte de processos de mobilidade urbana e globalização, que podem ser experimentados um pouco por todas as sociedades. Alguns desses processos são associados à degradação física dos edifícios e do espaço público, cuja solução imediata passa por obras de reabilitação e regeneração que acima de tudo dependem de bons orçamentos públicos. O que acontece porém é que essas dinâmicas urbanas resultam em problemáticas bem mais complexas que o simples fator arquitetónico. Antes de mais, os orçamentos públicos encontram-se atualmente numa situação de racionalização extrema, o que logo à partida põe em causa os tradicionais processos públicos de desenvolvimento urbanístico. E, em segundo lugar, surgem variadas problemáticas, mais ou menos interligadas, relacionadas com a

demasiada dependência dos centros das cidades no público consumidor, na crescente desassociação entre o indivíduo e o espaço físico, e na homogeneização desse espaço, muito devida às políticas de regeneração urbana cada vez mais uniformes e globalizadas (CCE, 2011).

Este 'renascimento urbano', associado à regeneração das áreas urbanas, é apenas uma parte de uma matéria mais vasta que é o desenvolvimento local. Todavia, é por si só um paradigma que evidencia a necessidade de novas práticas de suporte, que possam responder a estas problemáticas. Estas novas práticas podem de facto se basear nos atributos da economia cívica, mas o poder destes atributos em específico acabam por ser mais evidentes tendo em conta a própria evolução da definição de desenvolvimento local, e as problemáticas atuais – económicas, sociais e ambientais – que lhe estão associadas. Em 1990, com o relatório mundial do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD)<sup>42</sup>, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) ganha uma maior importância na avaliação do desenvolvimento de uma sociedade, face a um indicador puramente económico como é o Produto Nacional Bruto por habitante (Petitinga, s. d., citando Milani, 2005<sup>43</sup>). Este facto permitiu anexar ao desenvolvimento a componente social – e pouco mais tarde, a componente ambiental através do conceito de desenvolvimento sustentável –, mas originou um conjunto de críticas relacionadas com a forma como todos os países do mundo devem atingir o mesmo patamar socioeconómico. Sobretudo a componente social sustém estas críticas, na medida em que cada comunidade possui a sua estrutura social e cultural específica e, por isso, diferentes perspetivas sobre o ideal de desenvolvimento. Desta forma, a avaliação do desenvolvimento passa a contar com duas escalas que se complementam e se influenciam, a local e a global (Petitinga, s. d.). Pela especificidade das estruturas socioeconómicas locais, e pela intensa proximidade e interação dos elementos que as formam, o desenvolvimento local devia depender primariamente da articulação entre todos os agentes que formam essa comunidade, em detrimento de políticas centralizadas e suprarregionais.

*"Outro aspeto relacionado com o desenvolvimento local é que ele implica a articulação entre diversos atores e esferas de poder, seja a sociedade civil, as organizações não-governamentais, as instituições privadas e políticas e o próprio governo. Cada um dos atores tem o seu papel para contribuir para o desenvolvimento local" (Petitinga, s. d., citando Buarque, 1999<sup>44</sup>, p. 2)*

Até que ponto a economia cívica permite um papel significativo da sociedade civil no desenvolvimento local, depende da forma como, em cada região ou município, jogam os agentes nos processos de planeamento. O objetivo do próximo subcapítulo é demonstrar então como é que o desenvolvimento local pode ser potenciado, por práticas de planeamento, através da abordagem *open-source* da economia cívica.

---

<sup>42</sup> Para mais informações consultar <http://www.undp.org/content/undp/en/home.html>

<sup>43</sup> MILANI, Carlos (2005), *Teorias do Capital Social e Desenvolvimento Local: lições a partir da experiência de Pintadas*, Capital social, participação política e desenvolvimento local: atores da sociedade civil e políticas de desenvolvimento local na Bahia, UFBA

<sup>44</sup> BUARQUE, Sérgio C. (1999), *Metodologia de Planejamento do Desenvolvimento Local e Municipal Sustentável*, IICA, Brasília

### III.3. Do Open-Source Place-Making ao Open-Source Planning

Os princípios elaborados no seguinte capítulo permitirão ao planeamento local – como atividade das autoridades locais –, incentivar as práticas enquadradas na economia cívica. Isso representa uma nova abordagem, que na verdade já está em curso e encontra-se timidamente conceptualizada. Estes conceitos, embora não façam referência direta à economia cívica<sup>45</sup>, apresentam os mesmos atributos, nomeadamente na linha da aplicação do paradigma *open-source*. Certos autores decidiram enveredar por essa conceptualização, como resultado da perceção de um conjunto de exemplos, que provam o crescente impacto na comunidade do empreendedorismo que partilha sustentabilidade financeira com objetivos cívicos. Uma espécie de capitalismo ético, que começou a prestar serviços anteriormente dirigidos apenas pelo sector não-lucrativo ou o sector público. Este tipo de empreendedorismo surgiu fundamentalmente nas últimas décadas, em forma de empreendedores individuais, pequenos negócios ou grandes empresas que enveredaram por mercados sociais, seguindo exemplos muito específicos de organizações do sector privado que por uma qualquer razão foram ao encontro das necessidades primárias da população. É o caso de centros de dia, de programas educacionais para crianças, escolas para adultos, projetos de habitação a baixo-custo, cuidados hospitalares e de saúde para pessoas idosas ou incapacitadas, centros de apoio a toxicodependentes, construção de parques eólicos, etc.. (Barrie, 2010b).

*"With a persistent lack of trust in politics, social problems, inequality and unprecedented challenges to public finance, these initiatives and others have impressed strategists in public policy and emphasised the value of user-driven and user-focussed involvement as forces for change." (Barrie, 2010b, p. 3)*

O primeiro conceito está diretamente relacionado com a regeneração urbana e é explorado pelo artigo "*Open-source Place-Making: a Collective Approach to the Development of Cities in an Age of Big Society, Digital Media and Social Enterprise*" (2010) de David Barrie, o qual, em perfeita harmonia com as ideias de Robin Murray, aplica os conceitos de código aberto e produção distribuída ao desenvolvimento do espaço público. O próprio Barrie assume a importância da sua abordagem tendo em conta o contexto das ideias da *Big Society*, do uso das novas tecnologias digitais, mas sobretudo do renascimento das empresas sociais (Barrie, 2010b), que será aqui traduzido em organizações que praticam a denominada economia cívica. Tal como a saúde ou a educação, isto é, serviços públicos com um peso cada vez mais significativo na economia – seja pela crescente procura, associada por exemplo ao envelhecimento demográfico ou às doenças crónicas, seja pela crescente racionalização da despesa pública –, também o uso do espaço público possui um conjunto de preocupações paradigmáticas relacionadas com o desenvolvimento sustentável, que além de transformar ideologicamente o meio ambiente em bem público de excelência, faz da manutenção desse bem um desafio à altura do papel da economia cívica, e de todos os instrumentos que a potenciam, nomeadamente as novas tecnologias de

---

<sup>45</sup> Open-source Place-making é referenciado no *Compendium* como um dos conceitos que reforçam a ideia de uma mudança transversal de paradigma. A partir dessa referência, a pesquisa bibliográfica pôs em evidência o conceito de Open-Source Planning

informação, como via para o desenvolvimento de redes de cooperação e colaboração entre a comunidade, e consequente espírito cívico e comunitário (Barrie, 2010b).

*"When linked with the rise of the internet as a model for doing business, a modal shift in demand to localism in response to climate change and increasing awareness of the value of community to sustainable development, a form of business that promotes people, moral resource and alternative forms of shareholder value starts to look way more than just 'flavour of the month'." (Barrie, 2010b, p. 2)*

Este novo paradigma, explorado no capítulo anterior, segue um princípio sob o qual um conjunto de propostas foram particularmente elaboradas pelo atual governo do Reino Unido, e que representam uma evolução na cultura política, nomeadamente o enfoque no conceito de segurança social para a produtividade social. Estas propostas podem ser inseridas sob os princípios da *Big Society*, nomeadamente a introdução de *social income bonds*, o apoio às cooperativas públicas, o incentivo ao voluntariado, mas sobretudo a implementação do Open-source Planning nas políticas de desenvolvimento local. O impacto deste tipo de economia cívica na regeneração e renovação do espaço público é potencialmente significativo, por dar prioridade às relações humanas, às transações sociais em detrimento das comerciais, e assim basear o desenvolvimento dos lugares nos serviços que possam prestar conforme as necessidades sociais que vão surgindo. Esta lógica contraria em parte a atribuição prévia de funções ao espaço que normalmente constitui um plano estratégico territorial (Barrie, 2010b).

*"The appetite is insatiable just now for using the internet for social networking and as a tool for creating fertile communities and new entrepreneurial networks." (Barrie, 2010b, p. 3)*

É certo que esta mudança de paradigma, mesmo em contexto de planeamento territorial, muito deve às novas tecnologias como a internet, e como estas ajudaram a criar esta espécie de "economia do relacionamento" que tanto influencia o estado de um espaço físico. Os dados recentes relativos ao uso da internet, e particularmente das redes sociais, permitem compreender uma nova atitude associada ao desejo de socialização, de criação de redes sociais, e de desenvolvimento de comunidades *online*. A principal problemática, prende-se com o facto de que um dos principais fatores que historicamente tornam um lugar ótimo é a socialização física, e como a perceção da mesma urge em ser alterada por força das novas plataformas de criação de comunidades e relações sociais. Por outras palavras, e tomando a internet como referência, existem diferenças importantes na forma como as relações sociais são desenvolvidas no espaço físico e no espaço virtual. Em jeito de síntese, estas diferenças atribuem ao segundo tipo de relações uma componente muito mais móvel, mais flexível, mais adaptável, mais imediata e mais participativa, de acordo com o modo como as pessoas interagem na internet primariamente através da troca de informação, independentemente do tipo de plataforma.

*"Increasingly, minds copy the workings of the Internet and flit sharply from one idea to another, addicted to the breadth of everything, rather than the depth of something. (...) This is at odds with one of the traditional functions of places and placemaking: to create fixed opportunities for human interactions and narrative." (Barrie, 2010b, p. 4)*

A principal conclusão de Barrie neste contexto, refere-se ao modo como nas redes sociais *online*, a participação pública e a informação partilhada são de tal maneira intensas, que cada indivíduo se torna um 'animal criativo persistente' resultando numa combinação eficaz de produção e distribuição de informação. O autor estuda desta forma a possibilidade, e a realidade, de transpor estas dinâmicas sociais para o espaço público físico, transformando o território num conjunto de plataformas que funcionem como aplicativos pelos quais qualquer cidadão possa cumprir uma tarefa (Barrie, 2010b).

O espaço público a ser trabalhado em modo de *open-source* tem feito parte de propostas políticas associadas ao planeamento sob uma abordagem *bottom-up*. No entanto, na prática ainda existem obstáculos ideológicos relacionados com a falta de eficiência financeira gerada pelo lucro, do empreendedorismo social ou da economia social, assim como a aceitação geral de que o planeamento territorial deve preocupar-se acima de tudo em estabelecer infraestruturas para o desenvolvimento económico de determinada região (Barrie, 2010b). Contudo, o autor indica uma série de exemplos em que o desenvolvimento de comunidades locais passou por alguma razão pontual e específica, para as mãos de organizações formadas pelos cidadãos. Existem também casos de políticas públicas associadas à construção de instalações ou espaços públicos que fomentam atividades de cunho primariamente social (Barrie, 2010b).

*"Around the world, there have also been several area-based initiatives that through concerted social, economic and cultural action have sought to change places – and done it in a way that starts to mirror the dispersed association and innovation of the internet." (Barrie, 2010b, p. 6)*

Estas iniciativas, maioritariamente tomadas no campo do desenvolvimento do espaço público, possuem normalmente efeitos práticos através de um desejo de criação de redes entre pessoas e espaços que resultem em alguma forma organizativa de economia cívica ou apenas social. É aparentemente óbvio que qualquer cidadão possa ter uma opinião e uma vontade de melhorar qualquer aspeto relacionado com o espaço público em que vive, mas a efetiva mudança depende do poder de liderança de um empreendedor cívico, e da forma como este consegue se fazer valer dos recursos físicos e do capital social, e estabelecer assim essas formas organizativas. Este conjunto de iniciativas referido por Barrie, possui a problemática significativa de ainda não ser utilizado para a criação de um modelo de desenvolvimento territorial de grande alcance, pois, se ainda existe o obstáculo ideológico referido anteriormente, todas estas iniciativas são facilmente vistas como pontuais casos curiosos que acontecerem em contextos comunitários de média-escala (Barrie, 2010b). De qualquer das formas, algumas destas iniciativas irão ser exploradas nos estudos de caso da presente dissertação.

Se o objetivo do autor é mostrar como o Open-Source Place-Making pode de facto tornar-se um modelo de desenvolvimento local eficiente, é importante pôr em evidência as limitações da tradicional abordagem. Os processos que normalmente resultam num plano estratégico territorial, supõem uma complexidade associada a questões legais e a equipas multidisciplinares, mas que é essencial para a eficácia do plano. Todavia, a um segundo nível, a praticabilidade do plano é frequentemente afetada e

posta em causa pela componente burocrática do processo, que é na maior parte dos casos relacionada com a existência de diferentes interesses entre os *stakeholders* (Barrie, 2010b).

*"But in next to no time, regeneration has tended to become a complex bureaucratic process, a closed system of proposal, appraisal, planning, revised planning and Cobra-style discussions and negotiations away from the limelight." (Barrie, 2010b, p. 7)*

Esta problemática incentiva a refletir sobre até que ponto atribuir mais poder à sociedade civil pode ser mais eficiente do que o controlo institucional. O objetivo principal do Open-Source Place-Making resume-se então em evoluir o ordenamento do território para uma abordagem mais aberta, adaptável e flexível, tendo em conta as dinâmicas socioeconómicas atuais; nomeadamente, as preocupações ambientais associadas à urgência de novas formas de produção menos corporativas, através do uso de recursos endógenos e da crescente procura de produtos locais, o que à partida presume formas alternativas de desenvolvimento económico baseadas em sistemas locais de negócios, mutualismo e empresas comunitárias. Outro fator prende-se com o objetivo do planeamento em criar lugares popularmente satisfatórios; o grande surgimento de organizações ligadas à economia cívica e social, assim como o sucesso da internet, expressam precisamente o desejo massivo de participação cívica, paradigma este que se justificaria ser maximamente potenciado e possibilitado no espaço físico (Barrie, 2010b).

*"In other words, is now the moment for regeneration and renewal to think of itself as less of an industry slave to a pre-meditated plan and one more committed to making places that support the unfolding needs and narrative of people's lives? In other words, an industry that's in business to build audiences, not just control them." (Barrie, 2010b, p. 14)*

A reflexão apresentada por David Barrie, acabou por gerar interesse no meio político do Reino Unido, que viu o potencial de aplicar a mesma abordagem *open-source* num âmbito mais vasto que é o planeamento. Trata-se sobretudo do artigo da autoria do partido conservador britânico "*Open-Source Planning Green Paper – Conservatives*" (2010)<sup>46</sup>. Compreendido o poder da sociedade civil no desenvolvimento local, resta perceber em que bases será feita a mudança do sistema de planeamento, de forma a aproveitar esse poder. Um sistema de planeamento é essencial para um desenvolvimento local baseado numa economia forte, um ambiente atrativo e sustentável, e uma democracia bem-sucedida. Para isso os processos de planeamento devem, mais do que nunca, permitir e reforçar o desenvolvimento sustentável, através de uma reconciliação eficiente das prioridades económicas, sociais e ambientais (Conservatives, 2010). Afirmar que o atual sistema britânico não funciona nestes moldes pode-se tornar uma vulgar jogada de propaganda política, mas, no entanto, é inegável que um sistema de planeamento burocrático e centralizado dá às comunidades locais pouca margem de manobra para a adaptação do desenvolvimento às especificidades do território onde se estabelecem.

---

<sup>46</sup> Artigo que gerou opiniões públicas muito distintas na sociedade britânica. Recomenda-se a leitura do artigo <http://brickonomics.building.co.uk/2010/02/open-source-planning-naive-stupid-or-cynical/>

*"To protect our environment and improve our quality of life, we need a planning system that enables local people to shape their surroundings in a way that, while heeding global and national environmental constraints – carbon, biodiversity, landscape, heritage – is also sensitive to the history and character of a given location." (Conservatives, 2010, p. 1)*

Um dos pormenores, relacionados com o tradicional sistema, a merecer destaque, prende-se com o facto de que a elaboração de regras *standard* para todo o território, costumam embater em tensões predominantemente locais relacionadas com a dicotomia desenvolvimento e conservação. Além deste pormenor, o objetivo da democracia bem-sucedida implica participação cívica, atividade que tende a opor-se, por falta de espaço de ação, à abordagem *top-down* do planeamento, muito associada às políticas legislativas elaboradas pelo governo central ou os governos regionais. A ideia que sobra desta abordagem é a de que o desenvolvimento é objetivado primariamente para o benefício da nação, com o bem-estar da comunidade a constituir uma consequência natural. Para renovar o atual sistema de planeamento no Reino Unido, o partido dos Conservativos sugerem a implementação do Open-Source Planning. Como descrito no capítulo anterior, o *open-source* é um conceito que surge na área da informática, para descrever programas que são desenvolvidos abertamente de forma flexível e adaptável. Esta abertura e transparência resulta em *software* que é melhorado de forma constante, e a baixos custos, já que cada consumidor do programa logo se torna coprodutor por iniciativa própria (Conservatives, 2010). Esta visão de *open-source* aplicado a outras áreas difere ligeiramente da de Barrie, pois enquanto este exalta a alta criatividade produtora do cidadão atual, os Conservativos focam a urgência do sector público em dar espaço a essa coprodução, isto é, dar espaço à comunidade para participarem nas decisões políticas e até dominarem o controlo local, como autores de excelência de soluções para os desafios da sustentabilidade. A ideia é que domine um sistema de planeamento essencialmente local, baseado na participação cívica e na democracia colaborativa como os meios mais eficazes para conciliar o desenvolvimento económico com qualidade de vida (Conservatives, 2010).

*"We want to create a planning system where there is a basic national framework of planning priorities and policies, within which local people and their accountable local governments can produce their own distinctive local policies to create communities which are sustainable, attractive and good to live in." (Conservatives, 2010, p. 1)*

A proposta desta mudança de paradigma no planeamento segue na verdade uma tendência, já analisada no capítulo anterior, em que certos serviços públicos, por força da crise e dos novos desafios sociais, estão em busca de parcerias com a comunidade para a provisão desses serviços. É o caso de estratégias que possibilitem grupos voluntários ou associações de pais de criarem novas escolas. O Open-Source Planning permite, por si, potenciar o espírito de inovação e empreendedorismo presentes no seio da comunidade local (Conservatives, 2010). Em síntese, os 3 objetivos que baseiam a sugerida implementação do planeamento *open-source* são: restaurar o controlo democrático e local do sistema de planeamento, equilibrar o sistema no sentido do desenvolvimento sustentável, e produzir um sistema de planeamento simples, rápido, de baixo custo e menos burocrático.

### III.4. Conclusão – Aumentar o papel da sociedade civil através das autoridades locais

O presente capítulo permitiu justificar o enfoque do estudo da economia cívica no planeamento local. A importância de o fazer deve-se a duas principais razões interdependentes, e bem evidenciadas pelo Open-Source Place-Making e pelo Open-Source Planning: as dinâmicas locais da economia cívica, e o crescente papel das autoridades locais face aos desafios globais. A economia cívica implica uma cooperação horizontal entre a sociedade civil e o sector público, o que por si só, significa que o cidadão comum pode ter um papel ativo na satisfação de objetivos associados à sustentabilidade local. Os órgãos do sector público mais próximos do cidadão, são as autoridades locais, que portanto constituem um parceiro primário nas redes de cooperação geradas pelo empreendedor cívico. Tendo em conta que a economia cívica age, e tem impactos, a uma escala essencialmente local, o conceito em causa só alcançaria um impacto global – digno de definir a fase de mobilização prevista por Carlota Pérez –, se um grande número de comunidades adotasse novos princípios de planeamento. Esta visão 'localista' consiste, por sua vez, na aplicação da abordagem *open-source* ao território geográfico, na medida em que, independentemente das comunidades cooperarem entre si<sup>47</sup>, elas seriam os pequenos motores de desenvolvimento que fariam funcionar o grande sistema global.

A abordagem *open-source* aumenta a importância dos elementos que tradicionalmente se encontram nas bases hierárquicas de determinado sistema. Quer o cidadão comum, quer as localidades, definem as bases nos seus sistemas respetivos. É portanto necessário destacar o facto de novos conceitos terem surgido recentemente com o objetivo de justificar essa importância. Particularmente no caso do cidadão comum, o conceito de Community Economies resultou de uma parceria entre investigadores académicos e um conjunto de pequenas organizações com características curiosas<sup>48</sup>.

*"(...) community economies evolve through practices in self-organization that bring to life community values – practices such as participatory action, information sharing, networking, appreciative listening, and mutual assistance." (Sonntag, 2006, p. 11)*

Existem vários projetos bem-sucedidos de economias comunitárias, e tais como esses projetos, outros existem em moldes semelhantes, mas sem se identificarem com o conceito, como é o caso das hortas urbanas geridas por bairros habitacionais. Para se compreender o verdadeiro valor das economias comunitárias, é útil expor um dos exemplos mais citados no meio académico. O projeto *Nuestras Raíces*<sup>49</sup> assume-se como uma organização não-lucrativa, formada inicialmente por membros de uma comunidade porto-riquenha de Massachussets que tinham a intenção de criar precisamente uma estufa comunitária com base nos bons conhecimentos em agricultura. A iniciativa acabou por ter um grande impacto social, na medida em que o projeto implicou a reabilitação de uma zona abandonada e mal frequentada, e viu

---

<sup>47</sup> A cooperação entre comunidades, numa perspetiva *open-source*, não será explorada na presente dissertação, mas será incluída como uma possível matéria a ser estudada em investigações futuras

<sup>48</sup> Informações sobre esta parceria, e artigos resultantes, podem ser consultados no site <http://www.communityeconomies.org/Home>

<sup>49</sup> Para mais informações consultar <http://www.nuestras-raices.org/aboutus.html>

uma rede de quintais comunitários crescerem por toda a cidade de South Holyoke. O que permitiu que as famílias empregadas e envolvidas se conectassem e cooperassem para resolver os variados problemas que lá existem. O caso do *Nuestras Raices* é particularmente interessante por potenciar em todas as suas fases o desenvolvimento sustentável ao melhor nível.

*"They offer a new approach to thinking the process of development where scarcity becomes a provisional limit on time and resources that can be shifted via processes of cooperation, experimentation, and generosity." (Healy & Graham, 2008, p. 33)*

Através dos valores que sustentam uma economia comunitária, as pessoas envolvidas em projetos como este usam da sua liberdade associada ao sistema capitalista, para se recusarem a subordinar o ambiente do qual usufruem, às suas exigências comuns. O desenvolvimento sustentável é apenas uma consequência de um processo que define o meio-ambiente como bem comum de uma comunidade, e por isso deve ser cuidado e negociado segundo os princípios e éticas comunitárias (Healy & Graham, 2008). À parte da perspectiva ambiental, o conceito de economias comunitárias procura funcionar num sistema inspirado em valores pós-capitalistas, através de abordagens económicas muitas vezes inovadoras. A ideia é 'recuperar' a economia como uma área onde a tomada de decisão é negociada de forma ética e interdependente (Graham & Roelvink, 2009). As economias comunitárias vêm reforçar esta ideia de desenvolvimento económico e social, pela forma como os recursos (dinheiro, materiais, conhecimento e valores) fluem através das redes económicas locais, e voltam sob a forma de relações de interesse e responsabilidade mútua (Sonntag, 2006). Na prática, uma economia comunitária pode então proceder-se de variadas formas, desde um restaurante preocupado com a saúde alimentar da comunidade ou com o respeito pela agricultura local, até à utilização dos lucros de um conjunto de negócios locais para obras da comunidade. Esta abordagem ao conceito foca-se no poder da comunidade em transformar uma economia globalizada, por definição injusta, numa rede sustentável a nível de recursos, e constituída por economias locais autodeterminadas (Sonntag, 2006).

Relativamente à importância das localidades, é particularmente destacável o conceito de Mass Localism. Este termo, emergido pelos estudos do NESTA, eleva ao extremo o conceito de localismo, que por si só já desvirtua o regionalismo no papel de antonímia em relação ao centralismo. Localismo mais não é do que pensar, planear, e elaborar políticas com base em soluções desenvolvidas e aplicadas localmente. Um dos lemas mais atuais no domínio do planeamento social e económico é o 'think global, act local', numa espécie de apelo à responsabilidade global começando por agir na própria comunidade. No entanto o Mass Localism vai mais longe justificando que pensar localmente, é o primeiro passo para responder aos desafios globais (Bunt & Harris, 2010). Uma das características, dessa abordagem localista, é a implicação de forças estreitas de relação entre o Estado e os cidadãos, fator importante para o desenvolvimento da economia cívica.

*"This requires a different type of policymaking – a much greater sharing of responsibility between the state, communities and citizens to determine what works and to deliver results." (Bunt & Harris, 2010, p. 42)*

Os autores de "*Mass Localism: A way to help small communities solve big social challenges*" (Bunt & Harris, 2010) admitem que o conceito em causa reflete uma tendência na forma como se tem pensado a economia, a cultura e a sociedade. Uma das preocupações na aplicação deste conceito é precisamente – assumindo que suas as vantagens são inegáveis – o de sensibilizar o governo de que o localismo não é um meio para atingir objetivos nacionais, mas um fim, no qual as políticas em tornos desses objetivos são postas em prática (Bunt & Harris, 2010). Mass Localism constitui um conceito que se foca sobretudo na forma como os serviços públicos podem ser melhorados. O artigo aqui referido insiste na questão das soluções locais como prática para tornar os serviços públicos mais bem adaptados e preparados para a atual crise financeira, e para os grandes desafios do futuro. Sugere portanto uma nova direção para as novas políticas públicas, com base em iniciativas bem-sucedidas como o Big Green Challenge<sup>50</sup>.

A aplicação conjunta das duas abordagens equivalentes, isto é, aumentar o papel das localidades através do potencial do cidadão ou vice-versa, tem sido feita através de programas interessantes. É o caso do Creative Councils<sup>51</sup>. Mais uma vez constitui uma iniciativa do NESTA, o que reforça os pontos em comum com os atributos da economia cívica. No âmbito deste programa, o NESTA estabeleceu relações de cooperação com as autoridades locais. Estas são assim apoiadas na implementação de inovações radicais de forma a responderem melhor aos desafios atuais. Os objetivos do Creative Councils resumem-se em 4 linhas essenciais: ajudar a pôr em prática um conjunto de inovações pequeno mas com grande impacto; ajudar a adaptar essas inovações a outros campos e outras localidades; reforçar o nível e a qualidade do debate em torno do papel da inovação no governo local; e promover o desenvolvimento da capacidade de inovar por parte das autoridades locais (NESTA, 2012). O programa foi lançado em Abril de 2011, e recolheu propostas de um grande conjunto de municípios. Após uma seleção de propostas, 17 municípios foram escolhidos, e sob a etiqueta de Creative Councils, reuniram suporte financeiro e logístico por parte do NESTA. Além do programa demonstrar o atual paradigma de potenciar o poder local para responder a problemas globais, o que é mais apreciável nas ideias dos Creative Councils, é o enfoque no envolvimento cívico por parte da comunidade. Por exemplo, três dos Creative Councils que estão a pôr em prática as suas propostas desde Maio de 2012, presumem o apoio ao empreendedorismo social, além de outras propostas que incluem novos sistemas de participação cívica nas tomadas de decisão. É o caso de Cornwall e da sua plataforma tecnológica, sob a qual as comunidades desenvolvem ideias criativas coproduzidas com o município, seguindo os princípios do *open innovation*. Wigan, por exemplo, pretende uma espécie de concessão nos serviços de cuidados sociais, de forma a que os recursos públicos inutilizados possam ser tomados por voluntários ou microempresas (NESTA, 2012). Já Rotherham procedeu à criação de uma empresa social denominada Rotherham Ready<sup>52</sup>, que a partir de um conjunto de parcerias com o sector privado, procura desenvolver na formação escolar o senso de empreendedorismo e criatividade.

---

<sup>50</sup> Iniciativa que será abordada no último capítulo como estudo de caso

<sup>51</sup> Para mais informações consultar [http://dev.nesta.org.uk/areas\\_of\\_work/public\\_services\\_lab/creative\\_councils](http://dev.nesta.org.uk/areas_of_work/public_services_lab/creative_councils)

<sup>52</sup> Para mais informações consultar <http://www.rotherhamready.org.uk/>

## Segunda Parte:

### Estudos de Caso

---

*"All of us need to play an active role in facilitating the emergence of the type of ventures presented here, whether they originate from within or outside established organisations. In practice, this means that those in leadership positions in policy-making, planning and finance need to relate actively to the emerging civic economy, and recognise their respective roles in enabling it to develop, connect and flourish. We call this 'fertile ground': creating the conditions for this new economy to grow." (CCE, 2011, p. 13)*

#### **IV. ANÁLISE DE EXEMPLOS DE ECONOMIA CÍVICA**

Para a elaboração deste capítulo, foram selecionados seis exemplos dos 25 descritos no *Compendium*. A razão para tal prende-se com o facto do conceito de economia cívica em causa, ter sido formulado pelo mesmo artigo com base nesses exemplos. Ou seja, visto tratar-se de um conceito subjetivo, houve a necessidade de demonstrar e confirmar na prática os 4 atributos definidos no primeiro capítulo, de forma a respeitar a perceção dos autores do conceito. Isso só seria possível usando exemplos em comum. Quanto ao parâmetro de seleção, interessou ser coerente com o enfoque da demonstração das ideias exploradas no capítulo anterior, nomeadamente no domínio da regeneração urbana. Assim, os seis exemplos aqui analisados partilham o grande impacto no desenvolvimento de espaços físicos.

A análise de exemplos de economia cívica constitui 3 objetivos, que serão respondidos através de um quadro-resumo. A primeira parte do quadro estabelece a relação de cada exemplo com os atributos formulados para a definição de economia cívica. A segunda parte do quadro permite ir ao encontro dos restantes objetivos, isto é: compreender o contexto e fatores essenciais que levaram ao sucesso da iniciativa, por forma a elaborar o conjunto de princípios, que define o objetivo final da tese; e evidenciar a escala local das iniciativas, através dos recursos e dos impactos. Esta segunda parte será assim constituída por 7 pontos de análise, dividindo o percurso das iniciativas em 3 fases (Origem, Processo e Impacto). Este faseamento organizará a elaboração de princípios no domínio de políticas de incentivo à Economia Cívica.

##### **IV.1. Arcola Theatre**

O primeiro exemplo é o da Arcola Theatre. Este teatro foi aberto em 2000 por dois imigrantes turcos, numa antiga fábrica têxtil em Dalston<sup>53</sup>. A ideia era fazer do espaço uma plataforma criativa aberta a iniciativas locais, de forma a reforçar a coesão comunitária de uma zona onde são faladas cerca de cem línguas. Rapidamente o teatro foi utilizado pelos diversos grupos étnicos e etários de Dalston, apresentando hoje um sucesso significativo, devidamente reconhecido pelas autoridades locais. Porém, é a evolução das funções do teatro que merece certa atenção. Os fundadores iniciaram o projeto através de poupanças pessoais, e mantêm o Arcola Theatre sem o recurso a empréstimos bancários. O mérito passa sobretudo pela consolidação de uma rede de mais de uma centena de voluntários, que com regularidade fornece o apoio necessário, que não seria possível com a simples venda de bilhetes. De forma a garantir uma audiência local e mista, o teatro permite em determinados dias que as pessoas decidam o preço a pagar para assistir às peças. Toda esta componente aberta e experimentalista, acabou por dar lugar em 2005 à iniciativa de fazer do Arcola Theatre o primeiro teatro *carbon-neutral* do Reino Unido. A ideia

---

<sup>53</sup> Município de Hackney, nos subúrbios de Londres

partiu de Ben Todd, um dos voluntários que possuía conhecimento especializado no domínio da engenharia. Assim surgiu o projeto Arcola Energy, cujo objetivo passou não só por reduzir o consumo de energia convencional no edifício, como o de desenvolver iniciativas de consciencialização e de inovação no sentido da sustentabilidade ambiental em contexto artístico. O Arcola Theatre logo se tornou um espaço de experimentação, e com os bons resultados, conseqüentemente passou a ser visto como um modelo a seguir. Esses resultados incluem uma produção teatral em 2008 suportada por células de combustível a hidrogénio e lâmpadas LED<sup>54</sup>, que reduziram o consumo energético médio em 60%; em 2009 o Arcola Theatre teve uma redução de 38% no que toca à pegada de carbono por trabalhador. Esta importância crescente gerou relações com outras entidades, que contribuíam com recursos financeiros mas não só. Uma dessas entidades parceiras constituiu precisamente a câmara municipal de Hackney, que em 2010 reuniu todos os esforços para a obtenção de um novo lugar que abrigasse o Arcola Theatre, na medida em que a antiga fábrica têxtil seria transformada em bloco de apartamentos de luxo. Este reconhecimento por parte das autoridades locais foi essencial para a sobrevivência do teatro, mas foi também preponderante no seu potencial de crescimento, na medida em que o novo local, sendo maior, permitiu a criação de maiores produções e mais projetos ligados à energia sustentável, nomeadamente um centro de investigação e ainda uma pequena fábrica. Hoje o Arcola Theatre é constituído por três secções fortemente interligadas: o teatro multidisciplinar, a organização não-lucrativa que desenvolve programas comunitários, e a empresa energética especializada na produção de células de combustível de baixo carbono. É interessante notar que, apesar da multifuncionalidade sobretudo social e ambiental do Arcola Theatre, esta instituição estabeleceu-se como uma espécie de referência central e comunitária em Dalston, fator que facilitou o desenvolvimento de outras iniciativas locais em torno do teatro, como um jardim comunitário ou uma escola de arte dramática (CCE, 2011, e website do Arcola Energy, 2012). Em 2008, uma filial do Arcola Theatre é estabelecida em Istambul (Turquia), seguindo os mesmos princípios – destaque para o facto de a mesma ter sido construída numa antiga fábrica automóvel.

*"How can local cultural institutions reach outside the walls of their promises and constraints of their traditional functions? By inclusive programming and outreach, and also by inviting entrepreneurial outsiders to be part of an open-ended approach. This may see these institutions become hybrid organisations based on the ideas, energy and drive of local people and local opportunities." (CCE, 2011, p. 21)*

Abordando este caso, é possível evidenciar desde logo o papel essencial dos empreendedores cívicos neste tipo de iniciativas, ou seja, é preciso reconhecer os verdadeiros protagonistas, e entender que este tipo de empreendedores são guiados por paixão, propósito e responsabilidade social, características essenciais para o desenvolvimento de projetos e organização de redes sociais (CCE, 2011).

---

<sup>54</sup> Abreviatura de Light Emitting Diode

<b>Atributos da Economia Cívica</b>	
<b>1 - Objetivos cívicos</b>	Gerir um teatro aberto a iniciativas locais; reforço da coesão social numa comunidade extremamente diversificada
<b>1 - Rentabilidade financeira</b>	Combinação de fundos pessoais com o retorno dos bilhetes; provisão comercial de soluções energéticas; pequenos fundos externos
<b>2 - Criação de parcerias</b>	Desenvolvimento de uma rede de voluntários; apoio das autoridades de Hackney em obter um novo espaço para o Arcola Theatre
<b>3 - Criação de uma organização formal</b>	Arcola Theatre Production Company (instituição de caridade que gere o teatro)
<b>4 - Solução às insuficiências do sector público/privado</b>	Combate à exclusão social; grandes resultados a nível de sustentabilidade
<b>Análise Conclusiva</b>	
<b>1ª Fase: Origem</b>	<b>Precedentes</b>
	<b>Incentivos</b> Enorme diversidade cultural da comunidade
<b>2ª Fase: Processo</b>	<b>Protagonistas</b> Os empreendedores cívicos: Mehmet Hergen e Leyla Nazli (dois imigrantes turcos); outros: Ben Todd (engenheiro e principal fundador do Arcola Energy)
	<b>Princípios orientadores</b> “Welcoming attitude”; primazia por projetos de/para a comunidade; experimentação e inovação teatral; sustentabilidade ambiental
	<b>Recursos (não-financeiros)</b> Antiga fábrica têxtil; rede de voluntários; conhecimento científico
<b>3ª Fase: Impacto</b>	<b>Principais resultados</b> Inúmeras produções próprias e gestão de vários programas sociais; primeiro teatro “carbon-neutral” e primeira escola de “black drama” do país
	<b>Fatores críticos de sucesso</b> Combinação harmoniosa de diferentes funções associadas a cada entidade que forma o Arcola Theatre: o teatro comunitário, a instituição de caridade, e a empresa energética

**Quadro 3 - Análise do caso de Arcola Theatre**

## IV.2. Brixton Village

O próximo exemplo faz lembrar muitos casos que acontecem comumente nos centros históricos europeus e que metem em causa os processos de reabilitação de mercados antigos. O Brixton Village é o nome de um mercado coberto construído em 1930, localizado a sul de Londres. Em 2008, e depois de vários projetos de regeneração, o espaço mantinha-se em decréscimo a nível de ocupação. Por essa altura, os proprietários do mercado sugeriram a elaboração de um grande projeto de regeneração que implicava a demolição do antigo mercado. Rapidamente uma associação local, denominada Friends of Brixton Market, se formou, com o intuito de impedir o desaparecimento do edifício. Foi então que, quando se adivinhava um habitual conflito de interesses que atrasaria as mudanças necessárias, as autoridades locais sugeriram entregar a elaboração de um novo plano de reabilitação do mercado, para as mãos de uma nova organização social denominada Space Makers. A Space Makers Agency, financiada em parte pelos proprietários do mercado, planeava uma abordagem ao Brixton Village como nunca tinha acontecido. A ideia era revitalizar o mercado, incentivando à ocupação por parte de microempresas e iniciativas comunitárias. Esse incentivo só podia ser gerado com uma forte componente de participação cívica. Assim, através das redes sociais, de reuniões e de um grande evento denominado 'Space Exploration' em Novembro de 2009, iniciou-se uma competição de propostas, cujas selecionadas teriam a possibilidade de ocupar o mercado por 3 meses sem ter de pagar renda. Em uma semana, de 98 propostas, 30 foram escolhidas, e dessas 30, 15 constituíam projetos de curto prazo como pequenos eventos comunitários. Apenas algumas renovações foram feitas no mercado, e em Dezembro do mesmo ano, as novas lojas estavam prontas para entrar em atividade. Entre elas, conta-se uma variedade de pequenos estabelecimentos dedicados à moda, alimentação, restauração de mobiliário, e ainda alguns serviços fortemente ligados ao ambiente, como uma oficina de reciclagem e uma loja da Transition Town Brixton, a qual constitui uma empresa social<sup>55</sup> com a missão de incitar a comunidade de Brixton a práticas de sustentabilidade ambiental. A consequência mais interessante deste projeto de reabilitação é o facto de que – e não esquecendo que os espaços do mercado vão sendo regularmente ocupados por diferentes lojas através do mesmo processo de participação cívica –, Brixton Village tornou-se um espaço público de excelência com uma grande apropriação comunitária, a qual foi planeada para ser mantida e autoalimentada a médio prazo. A Space Makers progressivamente retirou-se de Brixton Village, e continua a contribuir juntamente com as autoridades locais, na revitalização de outros espaços (CCE, 2011).

*"They also worked closely with community groups and with established shopkeepers to increase local participation and feedback, and create a collaborative atmosphere.(...) Brixton Village shows us an alternative: enabling diverse forms of entrepreneurship through activating social networks and a shared re-imagination of the possible." (CCE, 2011, p. 31 e 33)*

---

<sup>55</sup> Empresa social criada no âmbito da Community Interest Company (CIC). Para mais informações, consultar <http://www.cicassociation.org.uk/about/what-is-a-cic>

<b>Atributos da Economia Cívica</b>		
<b>1 - Objetivos cívicos</b>		Regenerar um mercado com uma forte componente comunitária; incentivar ao desenvolvimento de pequenas empresas e iniciativas de apoio à comunidade
<b>1 - Rentabilidade financeira</b>		Fundos dos proprietários
<b>2 - Criação de parcerias</b>		Parceria contratual com os proprietários; incentivo à participação por parte de potenciais empreendedores, na ocupação do mercado; atribuição de outros projetos por parte do Lambeth Council
<b>3 - Criação de uma organização formal</b>		Space Makers Agency
<b>4 - Solução às insuficiências do sector público/privado</b>		Reabilitação efetiva depois de várias tentativas malsucedidas por parte do município e dos proprietários
<b>Análise Conclusiva</b>		
<b>1ª Fase: Origem</b>	<b>Precedentes</b>	Mercado subutilizado; criação do Friends of Brixton Market
	<b>Incentivos</b>	Participação cívica significativa na luta contra a demolição; proposta de uma nova abordagem por parte do Lambeth Council
<b>2ª Fase: Processo</b>	<b>Protagonistas</b>	Os empreendedores cívicos: Space Makers Agency
	<b>Princípios Orientadores</b>	Revitalização sustentada nos pequenos negócios e iniciativas comunitárias; sentimento de pertença social ao mercado
	<b>Recursos (não-financeiros)</b>	Plataformas virtuais, como as redes sociais; sentimento de responsabilidade comunitária perante o futuro do mercado
<b>3ª Fase: Impacto</b>	<b>Principais resultados</b>	Altos níveis de participação no processo de seleção de propostas; ocupação completa e breve das lojas
	<b>Fatores críticos de sucesso</b>	Aproveitamento do envolvimento comunitário perante o futuro do mercado, e consequente incentivo eficaz à reocupação

**Quadro 4 - Análise do caso de Brixton Village**

### IV.3. The Bromley by Bow Centre

Continuando pelos subúrbios de Londres, o terceiro caso põe em evidência o potencial impacto das paróquias no bem-estar não-espiritual das comunidade que servem. Em 1984, a The Bromley by Bow United Reform Church era uma congregação religiosa formada por 12 elementos e com escassos recursos financeiros, tal como a população local. Foi então que o novo diretor da igreja decidiu fornecer alguns espaços da paróquia aos cidadãos para desempenharem as suas atividades desejadas. Uma oficina de carpintaria, e uma pequena escola de dança estão entre os primeiros ocupantes. Nos tempos seguintes, o número de utilizadores dos espaços em redor da igreja aumentou de tal forma, que incluía tanto serviços de apoio à comunidade, como pequenas empresas. Estes ocupantes não teriam de pagar renda, com a condição de contribuírem diretamente para o bem-estar da comunidade local. Por exemplo, no caso de estúdios, os seus artistas pagariam em forma de *workshops* à população. O papel da paróquia na comunidade acabou por atingir a confirmação generalizada com a ideia de abrir um infantário junto à igreja. Essa ideia foi concretizada através da transformação do antigo templo num complexo que incluía, não só o infantário, como um novo santuário, mais pequeno, uma galeria, um teatro, e um espaço comunitário flexível. O reconhecimento gerou uma rede de voluntários bem-definida, disposta a ajudar no contínuo crescimento do centro. Em 1997, a nova instituição esteve na origem da construção de um centro de saúde, que beneficiou de uma importante rede colaborativa com outras entidades locais. Muito do investimento feito em novas instalações e serviços, foi baseado em subsídios públicos, privados e da National Lottery, obtidos pelo papel ativo do centro contra a exclusão social. À parte do contínuo crescimento deste grande centro comunitário, o reverendo que iniciou esta abordagem há quase 30 anos atrás, ajudou a fundar outras entidades sociais, das quais se destaca o Community Action Network, a qual constitui uma associação de empreendedores sociais, e o Water City, que por sua vez constitui uma iniciativa conjunta com o arquiteto Richard Rogers, para a revitalização das zonas marginais de East London. O caso do The Bromley by Bow Centre é bastante significativo no sentido em que representa o potencial de longa escala de uma empresa social, não pelas suas atividades propriamente, mas pelo impacto ideológico na comunidade, que gerou as condições ideais para o desenvolvimento de novas organizações sociais essenciais à satisfação das várias necessidades locais. O próprio espaço em torno da antiga igreja, tornou-se num grande centro comunitário multidisciplinar, com jardins públicos, e espaços para a concretização de atividades sociais, representando assim um bom exemplo de desenvolvimento local, sobretudo na sua componente mais social (CCE, 2011).

*"The Bromley by Bow Centre is widely recognized as an exemplar of how community centres can transform separate services into a cherished place in the neighbourhood. (...) A key step is to move from single-function public services to places for integrated neighbourhood delivery." (CCE, 2011, p. 38 e 39)*

Um domínio a destacar neste caso prende-se com o financiamento, isto é, na maior parte dos exemplos de economia cívica, a sustentabilidade financeira dependeu de uma grande variedade de fontes, mas também de uma redução de custos possibilitada pelo voluntarismo resultante das redes sociais criadas.

<b>Atributos da Economia Cívica</b>		
<b>1 - Objetivos cívicos</b>		Abrir a paróquia para a concretização de projetos de residentes locais com poucos recursos; desenvolvimento de serviços de apoio à comunidade
<b>1 - Rentabilidade financeira</b>		Inicialmente os projetos constituíam empresas sociais independentes que ocupam os espaços vazios; as grandes transformações feitas na paróquia baseiam-se numa combinação de subsídios originários de vários setores, como reconhecimento pelo papel no âmbito da exclusão social
<b>2 - Criação de parcerias</b>		Desenvolvimento de uma equipa de voluntários; obtenção de fundos por parte do sector público e privado
<b>3 - Criação de uma organização formal</b>		The Bromley by Bow Centre (instituição de caridade)
<b>4 - Solução às insuficiências do sector público/privado</b>		Desenvolvimento de serviços de apoio a uma comunidade com vários problemas de carência
<b>Análise Conclusiva</b>		
<b>1ª Fase: Origem</b>	<b>Precedentes</b>	Pequena congregação religiosa com poucos fundos monetários
	<b>Incentivos</b>	Potencial físico e social da paróquia; imagem de referência comunitária associada aos líderes religiosos
<b>2ª Fase: Processo</b>	<b>Protagonistas</b>	Os empreendedores cívicos: Reverendo Andrew Mawson
	<b>Princípios Orientadores</b>	Apoio à comunidade; apoio ao empreendedorismo local
	<b>Recursos (não-financeiros)</b>	Equipa de voluntários; espaços subutilizados da paróquia
<b>3ª Fase: Impacto</b>	<b>Principais resultados</b>	Expansão da paróquia para um vasto centro comunitário com 2 mil utilizadores por semana; desenvolvimento de 28 empresas sociais que representam 200 postos de trabalho
	<b>Fatores críticos de sucesso</b>	Visão inovadora e capacidade empreendedora do reverendo Andrew Mawson; combinação de serviços variados, que reforçou a perceção de centro comunitário de excelência

**Quadro 5 - Análise do caso de Bromley by Bow Centre**

#### IV.4. The George and Dragon *pub*

Eis um caso aplicado numa escala relativamente mais pequena, mas com um impacto equivalente na comunidade. Hudswell é uma pequena vila de 200 habitantes, localizada em North Yorkshire (Inglaterra). Excetuando as habitações e o edifício da gestão local, existia aqui apenas um *pub* em 2008, ano em que encerrou e foi posto à venda. Quando parecia não haver ninguém interessado para comprar o The George and Dragon, Martin Booth, um habitante local, reuniu os seus vizinhos para estudar a possibilidade de a comunidade adquirir o *pub*. Tendo em conta o papel dos *pubs* como importantes e exclusivos centros sociais nas vilas mais pequenas do Reino Unido<sup>56</sup>, o interesse na compra foi representado pelo conjunto de 45 habitantes que compareceu a uma reunião pública, com o objetivo de discutir a aquisição. Assim é criada a cooperativa Hudswell Community Pub (HCP Ltd). Depois de algumas reticências, por parte do proprietário, em aceitar o valor de compra proposto, a HCP Ltd inicia o processo de recolha de fundos para a compra e manutenção do The George and Dragon. Devido à pouca população de Hudswell, a cooperativa foi levada a consciencializar através de meios de comunicação, potenciais investidores externos. O resultado revelou-se interessante: dos 169 elementos da cooperativa, 79 são locais, e os restantes são familiares e amigos de residentes ou apenas pessoas que frequentavam com regularidade o *pub*. Como esse investimento implicava uma percentagem de retorno anual, todos os elementos da cooperativa estavam empenhados no sucesso do 'novo' espaço. Em 2010, depois de um processo de reabilitação, o The George and Dragon reabre, com a particularidade de gerar a oportunidade de criar novos espaços de apoio à comunidade na propriedade. Uma mercearia, um cibercafé, uma livraria e um *beer garden*<sup>57</sup>, estão entre os novos espaços associados ao *pub*, que resultaram num maior número de clientes e conseqüente bom retorno financeiro. O novo sistema de investimento, sem recurso aos bancos, impediu também que o estabelecimento não sofresse com compromissos hipotecários que dependem de variados fatores externos. Atualmente o *pub* continua em desenvolvimento, e existe já uma lista de espera de potenciais investidores. O impacto para a comunidade local foi bastante significativo; não só foi criado um espaço social aberto a atividades e iniciativas dos residentes, como foram criados estabelecimentos e serviços como nunca tinha existido na vila. No caso dos estabelecimentos comerciais, este fator foi preponderante para o desenvolvimento da pequena economia local (CCE, 2011 e website do Pub is the Hub, 2012).

*"The takeover of the George and Dragon shows how, backed by innovative finance tools, a community can imagine, fund and run a wider range of facilities for common use" (CCE, 2011, p. 63)*

Nomeadamente a nível dos espaços territoriais, este caso remete para o facto de grande parte dos empreendedores listados atribuírem aos locais intervencionados a componente social das iniciativas, de forma a gerarem interesse e mais participação nos projetos. Pode-se afirmar que tal aconteceu de uma forma natural na evolução do *pub*, mas em certos casos essa atribuição deu-se de uma forma propositada.

---

<sup>56</sup> Papel que pode ser explicado pelo próprio nome: *pubs* é a abreviatura de *public houses*

<sup>57</sup> Este termo refere-se a um tipo de esplanada muito comum na Alemanha

<b>Atributos da Economia Cívica</b>		
<b>1 - Objetivos cívicos</b>		Reforçar o papel do <i>pub</i> como centro de apoio à comunidade
<b>1 - Rentabilidade financeira</b>		Recolha de investimentos feitos pelos residentes locais, ou outros indivíduos com ligações ao <i>pub</i>
<b>2 - Criação de parcerias</b>		Reunião de um grupo de residentes locais para a criação da cooperativa; incentivo ao investimento no desenvolvimento do <i>pub</i> por parte de residentes locais ou outros indivíduos com ligações a ele
<b>3 - Criação de uma organização formal</b>		Hudswell Community Pub (cooperativa que comprou e gere o <i>pub</i> )
<b>4 - Solução às insuficiências do sector público/privado</b>		Desenvolvimento de serviços e comércio anteriormente inexistentes na comunidade
<b>Análise Conclusiva</b>		
<b>1ª Fase: Origem</b>	<b>Precedentes</b>	Um <i>pub</i> como centro social de uma pequena comunidade
	<b>Incentivos</b>	Encerramento do <i>pub</i> ; ausência de compradores interessados
<b>2ª Fase: Processo</b>	<b>Protagonistas</b>	Empreendedores cívicos: Martin Booth numa fase inicial/Hudswell Community Pub
	<b>Princípios Orientadores</b>	Maximização do uso comunitário do <i>pub</i>
	<b>Recursos (não-financeiros)</b>	Espaços associados ao bar; envolvimento da comunidade; meios de comunicação e internet para a sensibilização e consequente captação de investimentos
<b>3ª Fase: Impacto</b>	<b>Principais resultados</b>	Construção da primeira loja na comunidade; grande número de potenciais investidores; interesse generalizado de toda a comunidade no desenvolvimento do <i>pub</i> (quase metade da vila é investidora)
	<b>Fatores críticos de sucesso</b>	A visão inovadora de utilizar o <i>pub</i> para a satisfação das variadas necessidades e interesses dos vários proprietários; estabelecimento de um ótimo modelo de investimento

**Quadro 6 - Análise do caso de The George and Dragon *pub***

#### IV.5. Museum of East Anglian Life

O quinto exemplo é também representativo do papel de uma única instituição no desenvolvimento local. Em Stowmarket<sup>58</sup>, existe desde 1967 um museu tradicional de história local, denominado Museum of East Anglian Life (MEAL). Em 2004, quando Tony Butler se tornou diretor, o número de visitantes estava em decréscimo significativo. Inspirado por outras iniciativas, Butler iniciou um projeto de transformação do local de forma a que os cidadãos pudessem se apoderar dele para realizar as suas atividades desejadas. O MEAL começou por dotar os seus jardins de espaços de mobiliário urbano para piqueniques e ainda de um café. Seguiram-se uma sequência de grandes eventos culturais como teatros, concertos ou festivais. Este processo fez do museu um lugar com que a comunidade se identificava. Assim se geraram as condições para que o MEAL criasse uma empresa social. A Abbot's Hall Enterprises nasceu assim, com o principal objetivo de fornecer formação a pessoas socialmente excluídas e desempregadas. Dessa formação com forte componente prática em áreas como horticultura ou artesanato, são gerados produtos locais que são vendidos no museu, até porque os mesmos se identificam com o carácter das exposições. O reconhecimento não tardou em chegar, e em 2010 o MEAL conseguiu um contrato com as autoridades locais, no sentido de ser produtor na exposição floral de Stowmarket. Os resultados gerais da evolução do museu merecem ser destacados. Desde 2006, a Abbot's Hall deu formação a 150 pessoas, ajudou 40 a arranjam emprego, e desenvolveu parcerias com outras instituições no sentido de variar a formação em matéria de património. Relativamente ao museu em si, o número de visitantes cresceu 30%, e o MEAL, consolidando uma rede de voluntários muito ativa, assim como contratos com outras empresas locais, reduziu de metade para um terço, o peso dos fundos públicos no seu orçamento. Tal como os outros exemplos aqui descritos, a direção do MEAL tem projetos em mente para continuar a crescer, dos quais se destaca a criação de um espaço cívico multiusos (CCE, 2011 e website do Museum of East Anglian Life, 2012).

*"It's a place where you do business, where you meet people, where you welcome strangers, all those things. It is about opening people's eyes to the whole tapestry of life in the community." (Tony Butler em CCE, 2001, p. 101)*

*"This creates not just a richer public realm, but also builds skills, jobs and a shared sense of belonging." (CCE, 2011, p. 105)*

Neste caso é útil evidenciar o aproveitamento de recursos locais subutilizados para a prática da economia cívica; os 6 exemplos estão fortemente relacionados com este fator, na medida em que os projetos foram desenvolvidos em espaços que se encontravam em estados mais ou menos profundos de decadência; os recursos não significam no entanto apenas espaço físico, mas também recursos humanos como no caso dos cidadãos desempregados nas atividades do MEAL, ou até mesmo ideias e conhecimento, como se confirma no próximo exemplo.

---

<sup>58</sup> Condado de Suffolk, na região Este de Inglaterra

<b>Atributos da Economia Cívica</b>		
<b>1 - Objetivos cívicos</b>		Dotar o museu de espaços abertos a atividades comunitárias; inclusão social
<b>1 - Rentabilidade financeira</b>		O aumento de visitantes reforçou a rentabilidade do museu, no entanto o mesmo continua a beneficiar de pequenos subsídios públicos; venda de produtos na Abbot's Hall Farm Shop
<b>2 - Criação de parcerias</b>		Desenvolvimento de uma rede de voluntários; estabelecimento de parcerias com várias organizações, para o funcionamento de cursos de formação especializados, e consequente inserção no mercado de trabalho; pequeno apoio financeiro por parte do governo local
<b>3 - Criação de uma organização formal</b>		Abbot's Hall Enterprises (empresa social)
<b>4 - Solução às insuficiências do sector público/privado</b>		Combate bem-sucedido à exclusão social; revitalização de um museu em estado de declínio
<b>Análise Conclusiva</b>		
<b>1ª Fase: Origem</b>	<b>Precedentes</b>	Museu de História dedicado às tradições locais
	<b>Incentivos</b>	Estado de declínio do museu; importância do museu na identidade da comunidade
<b>2ª Fase: Processo</b>	<b>Protagonistas</b>	Empreendedores cívicos: Tony Butler/MEAL
	<b>Princípios Orientadores</b>	Cidadãos como beneficiários e cocriadores dos espaços; atividade baseada no património histórico local
	<b>Recursos (não-financeiros)</b>	Espaços associados ao museu; cidadãos desempregados ou socialmente excluídos; rede de voluntários
<b>3ª Fase: Impacto</b>	<b>Principais resultados</b>	Um aumento de visitantes na ordem dos 30%; atribuição de emprego em <i>full-time</i> a 40 cidadãos; formação creditada a 150 cidadãos
	<b>Fatores críticos de sucesso</b>	Visão inovadora de Tony Butler; potenciação do significado do museu para a comunidade

**Quadro 7 - Análise do caso do Museum of East Anglian Life**

#### IV.6. Südstadt French Quarter

O último exemplo tem a particularidade de se localizar fora do Reino Unido, mas sobretudo de incidir especificamente em matéria de urbanismo. Na cidade alemã de Tubinga<sup>59</sup>, procedeu-se ao desenvolvimento de um novo quarteirão residencial de uma forma diferente. A existência de uma antiga base militar francesa fazia desta área de 65 hectares um lugar bastante desvalorizado, e com uma imagem negativa que punha em causa o sucesso de um plano típico de regeneração urbana. Tendo isso em conta, as autoridades locais – proprietárias de Südstadt French Quarter –, recusaram começar por atribuir o projeto de grandes blocos residenciais a empresas imobiliárias, e preferiram passar a responsabilidade do design e da construção de um lote a uma recém-criada comissão de futuros residentes. A experiência correu tão bem, que as autoridades locais forneceram o apoio legal e financeiro para que este tipo de abordagem tivesse primazia no desenvolvimento do Südstadt French Quarter. Este é um caso em que o sector público teve uma importância muito significativa no projeto, pois foi o intermediário nas negociações com os bancos para que estes concedessem suporte financeiro, assim como possibilitou apoio logístico através de uma parceria com estudantes universitários de urbanismo. A única exigência do plano pormenor, seria o de atribuir aos primeiros pisos usos não-residenciais, e deixar os jardins em redor dos prédios como espaço público. O resultado foi curioso, na medida em que, não só os novos edifícios foram ao encontro das necessidades dos residentes, como em termos estéticos resultou num quarteirão particularmente vibrante. A vantagem desta abordagem, que começa a ser replicada em vários locais pela Europa, prende-se com a anulação dos objetivos lucrativos do sector privado imobiliário. Antes de mais, o Estado obtém mais margem de manobra para basear o desenvolvimento das suas propriedades em critérios mais qualitativos e sociais. Todavia, este projeto manteve sempre a preocupação da sustentabilidade financeira, esforço este tomado em conjunto com a associação de residentes. E depois, a ausência de margens de lucro, atribuiu às habitações preços acessíveis a uma população mais necessitada, que estava disposta a manter os custos baixos oferecendo-se como mão-de-obra para a construção, assim como maximizando a densidade construtiva. As associações de futuros residentes responsáveis pelo futuro dos lotes, denominadas de Baugruppen, beneficiaram também do apoio de urbanistas criativos, que assim desenvolveram um conjunto de projetos arquitetónicos de grande qualidade estética, e de alta eficiência energética. Atualmente o quarteirão é conhecido pela sua arquitetura diversa, e por abrigar uma comunidade forte, coesa e ativa (CCE, 2011).

*"A civic economy in the housing sector needs to be supported by a purposeful public sector, creating a market within which local people and businesses can take the initiative together." (CCE, 2011, p. 165)*

Este caso demonstra, sobretudo, que a economia cívica só é possível em democracias nas quais o cidadão é possibilitado a ter um papel mais ativo na manutenção do bem público; isto foi particularmente notório com o convite à participação cívica no processo de regeneração urbana.

---

<sup>59</sup> Localizada a 30 quilómetros de Estugarda

<b>Atributos da Economia Cívica</b>		
<b>1 - Objetivos cívicos</b>		Criação de habitação de qualidade a preços mais acessíveis; construção de habitações sustentáveis; desenvolvimento de uma comunidade vibrante
<b>1 - Rentabilidade financeira</b>		Construção dos bairros permitida por empréstimos hipotecários; poupanças geradas por mão-de-obra voluntária (disponibilizada pelos próprios residentes), grandes densidades construtivas, e eficiência energética
<b>2 - Criação de parcerias</b>		Concessão do desenvolvimento urbano aos futuros residentes; colaboração com o setor bancário para a disponibilização de empréstimos; colaboração com especialistas em urbanismo e arquitetura para disponibilização de conhecimento
<b>3 - Criação de uma organização formal</b>		Baugruppen (comissão de residentes responsável pela construção e gestão de cada bloco)
<b>4 - Solução às insuficiências do sector público/privado</b>		Criação de habitação de qualidade a preços acessíveis; regeneração de uma área com pouco potencial de desenvolvimento
<b>Análise Conclusiva</b>		
<b>1ª Fase: Origem</b>	<b>Precedentes</b>	
	<b>Incentivos</b>	Área com pouco potencial de desenvolvimento; experimentação de uma nova abordagem nos processos de regeneração urbana
<b>2ª Fase: Processo</b>	<b>Protagonistas</b>	Empreendedores cívicos: o município de Tübingen
	<b>Princípios Orientadores</b>	Flexibilidade quase total no plano pormenor; construção e autogestão do bairro pelos residentes; eficiência energética
	<b>Recursos (não-financeiros)</b>	Espaço subutilizado; conhecimento urbanístico e arquitetónico
<b>3ª Fase: Impacto</b>	<b>Principais resultados</b>	Bairro reconhecido internacionalmente, não só pela eficiência do processo de construção e gestão, mas também pela arquitetura distinta e pela sua comunidade ativa
	<b>Fatores críticos de sucesso</b>	Visão inovadora do município de Tübingen

**Quadro 8 - Análise do caso de Südstadt French Quarter**

#### **IV.7. Conclusão – Princípios orientadores para políticas de incentivo**

A elaboração dos quadros permitiu, nomeadamente pela parte superior, corresponder os 4 atributos a exemplos reais de economia cívica de uma forma esclarecedora. O caso do The Bromley by Bow Centre põe no entanto em causa o grande peso de subsídios e doações externas à instituição. Por outras palavras, o atributo de rentabilidade financeira não é significativo na garantia de provisão de serviços. Portanto, no conjunto de casos, é vantajoso relacionar de forma mais evidente a sustentabilidade financeira com diversidade de fontes de rendimentos. Relativamente à demonstração da escala local, os 6 exemplos apresentaram grandes impactos na comunidade, em harmonia com os objetivos iniciais dos empreendedores cívicos. Esse impacto é ligeiramente distinto no caso do Südstadt French Quarter, na medida em que a iniciativa supunha a criação de uma nova comunidade. Alguns dos casos não são claros quanto aos elementos locais presentes nas redes de cooperação. Na sua maioria, o município teve um papel ativo, assim como as redes de voluntários eram essencialmente formadas por elementos da comunidade. Há que destacar, no entanto, a forma como a cooperativa que gere o The George and Dragon, ter sido levada a obter investidores do exterior da comunidade. De seguida apresenta-se um conjunto de princípios, que podem ser interpretados como recomendações para o setor público, nomeadamente as autoridades locais. Estes foram formulados através da combinação da interpretação dos quadros de análise, com a adaptação das ideias conclusivas do *Compendium*.

*"The role of the public sector will often be to provide 'servant leadership' – based upon principles such as intricate awareness of what goes on locally; devolution of decision-making power downwards within their organisations and places; the building of communities of practice; and stewardship over time." (CCE, 2011, p. 170)*

---

#### 1ª Fase: Origem

---

##### **- Sensibilizar para problemas sociais**

Observando o quadro, particularmente para as linhas relativas aos objetivos cívicos e aos incentivos, é possível desde logo concluir que os empreendedores cívicos iniciaram os seus projetos sendo movidos por forte motivação social. Este aspeto é transversal em praticamente todos os exemplos descritos. Ou seja, o primeiro passo para o desenvolvimento da economia cívica, constitui a presença de indivíduos conscientes das problemáticas sociais. Políticas relacionadas com sensibilização social são, por isso, uma via primordial para a o surgimento de potenciais empreendedores cívicos. Esta sensibilização pode ser alcançada através de programas educacionais, palestras, ou campanhas.

##### **- Planear em modo *open-ended***

Trata-se de uma abordagem intrinsecamente ligada ao ordenamento do território, e evidencia a incompatibilidade do carácter particularmente e constantemente evolutivo e experimental da economia cívica, com os tradicionais planos de desenvolvimento local ora de grande escala ora de curto-prazo. Este aspeto é relativamente claro nos exemplos aqui selecionados, com alguns deles a exporem o papel da

economia cívica no desenvolvimento urbano; e como esse desenvolvimento partiu de pequenas mudanças, mantendo-se num progresso constante que atingiu grandes escalas e grandes impactos positivos. Em vários casos, os projetos ainda se mantêm em franco crescimento. Não se trata aqui de concessionar totalmente o planeamento urbano à sociedade civil, mas sim o de criar planos mais flexíveis em termos temporais e regulamentares, para mais facilmente adaptar os espaços às necessidades e experiências dos empreendedores cívicos e das empresas sociais.

#### **- Reforçar o espaço social**

Esta linha de ação é uma adaptação para o sector público, da preocupação de alguns dos empreendedores cívicos aqui em causa atribuírem aos locais em que atuam uma componente social. Essa componente seria de tal forma evidente, que gerava no resto da comunidade sentimentos de pertença social, que por sua vez resultariam numa maior participação no projeto. Trata-se de reforçar o terreno fértil para o desenvolvimento e crescimento da economia cívica, na medida em que a sua componente colaborativa depende de um capital social forte que pode ser cultivado. Nesta linha de ação em específico, reforçar o capital social significa desenvolver os laços de confiança entre a comunidade, através de espaços físicos e virtuais que possibilitem e fomentem interação e socialização. O uso da internet por parte de alguns empreendedores cívicos insere-se portanto neste princípio. Na prática, isto pode ser atingido através da implementação de novos espaços públicos ou fóruns virtuais, com claros fins de interatividade social e discussão comunitária.

#### **- Formar, reconhecer e ativar empreendedores cívicos**

Como as definições de empreendedorismo cívico do primeiro capítulo indicavam, um indivíduo que sob a alçada de uma organização ou sector específico, procurasse criar relações colaborativas com outras entidades de forma a responder melhor aos problemas, era denominado de empreendedor cívico. Os empreendedores cívicos procuram parcerias de uma forma que exige busca por objetivos comuns, responsabilidade e uma fé em resultados plausíveis. Mais do que concluir que o sucesso da economia cívica depende do maior número possível de parcerias, ou seja da atividade de um empreendedor cívico, o que está aqui em causa é compreender que a obtenção de parcerias empenhadas se dá através da possibilidade e de incentivo à participação, de uma forma que deve ser o mais aberta e horizontal possível. Cabe portanto às autoridades locais facilitarem o processo de obtenção de "colaborações significativas" e horizontais por parte de empreendedores cívicos do sector privado e da sociedade civil, começando precisamente por criá-las, através de plataformas, formais e informais, que elevem os níveis de capital social e cívico na comunidade, reconhecendo assim indivíduos potenciais (CCE, 2011). Além de troca de informação e conhecimento, como reuniões ou questionários, interessa que essas plataformas fomentem uma iniciativa ativa. Isso é possível através do convite sistemático à população, e ao sector privado, para que estes sejam seus coprodutores, coprovisores, cogovernadores ou coinvestidores (CCE, 2011). Na prática, isto representa muito daquilo que foi abordado acerca da coprovisão de serviços públicos, no segundo capítulo, ou até do Open-Source Planning no terceiro capítulo.

*"People change places and it is the civic entrepreneurs who permeate businesses, communities, councils and charities who change cities and towns for the better. There are crucial roles for councillors not only in being civic entrepreneurs but also in providing visible civic leadership to enable and support the work of others." (CFLG, 2012, p. 7)*

#### **- Coinvestir financeiramente**

É uma linha de ação relativamente delicada, tendo em conta que muito da importância atual da economia cívica se prende com as limitações financeiras do sector público. O que está aqui em causa é a possibilidade das autoridades locais se tornarem um importante parceiro financiador das organizações que praticam a economia cívica (CCE, 2011). Poderá ser um princípio mais compreensível se se admitir este apoio financeiro como um investimento com potencial retorno social para a comunidade local. Por outro lado, este ponto representa também a possibilidade das autoridades desenvolverem modelos financeiros locais (CCE, 2011), reunindo variados investidores na comunidade de forma a reforçar a rentabilidade financeira, e facilitar a concretização de objetivos sociais comuns.

#### **- Redirecionar recursos físicos e humanos subutilizados**

Os seis exemplos aqui retirados do *Compendium* possuíam a particularidade de praticarem a economia cívica através da revitalização ou regeneração de espaços anteriormente pouco ou nada utilizados. No caso do MEAL, a adicionar aos espaços que formavam o museu, houve um aproveitamento dos cidadãos desempregados para que estes participassem em processos de produção e formação, que garantiam a prossecução dos objetivos da organização em causa. A necessidade deste tipo de recursos para o desenvolvimento da economia cívica é aparentemente inegável, no entanto, ao tratarem-se de recursos subutilizados, o uso dos mesmos pode constituir uma missão urbanística, ambiental e social de grande valor e que deve ser reconhecida pelas autoridades locais. Por sua vez, estas, não só podem facilitar por meios logísticos o acesso dos empreendedores a esses recursos, como podem, através de processos colaborativos por exemplo, 'listar' a existência dos mesmos e discutir com a comunidade local o seu aproveitamento futuro (CCE, 2011).

#### **- Disponibilizar conhecimento especializado**

Economia cívica implica trabalhar sobre várias áreas ao mesmo tempo, de forma a atingir resultados sustentáveis. É por isso compreensível que em muitos casos, os empreendedores cívicos necessitem de criar parcerias com entidades especializadas em determinadas áreas. No caso do Arcola Theatre, um dos voluntários utilizou os seus conhecimentos de engenharia para atribuir ao projeto missões relacionadas com a eficiência energética. No entanto, como demonstra o caso do Südstadt French Quarter, as autoridades locais possuem profissionais especializados, sejam funcionários do setor público sejam estudantes universitários, que poderão ser disponibilizados para apoiar a concretização de projetos.

"Instead of traditional approaches that can be bureaucratic and cumbersome, we need a more inclusive and flexible, networked approach that is based on a commitment-driven rather than a target-driven culture." (CFLG, 2012, p. 22)

3ª Fase: Impacto

**- Identificar e recompensar os melhores**

É certo que os empreendedores cívicos são movidos por motivação social. No entanto, um processo de reconhecimento pode ser um grande passo para o desenvolvimento dos seus projetos. O caso do The Bromley by Bow Centre é a demonstração efetiva deste princípio, na medida em que um conjunto de subsídios foi atribuído à instituição como reconhecimento pelo seu papel de inclusão social. Premiar os empreendedores cívicos constitui também uma via para sensibilizar e inspirar outros potenciais empreendedores.

**- Medir impactos**

Perceber a verdadeira importância da economia cívica depende da avaliação do seu impacto. Este é um fator crítico quando se está a abordar um conceito muito subjetivo. Além disso, a economia cívica pode resultar em impactos tão variados a níveis que podem ir do ambiental ao meramente económico. Os empreendedores cívicos devem conseguir demonstrar os benefícios gerados para a comunidade, mas no contexto de políticas públicas de incentivo à economia cívica, as autoridades locais necessitam de pôr em prática instrumentos avaliativos de impacto social – como os *social impact assessment* (SIA) por exemplo – não só com o intuito de valorizar esses empreendedores, mas também o de fundamentar e moldar o mais eficientemente possível as políticas e o investimento público.

Análise	Princípios	Políticas possíveis
Motivação social dos empreendedores cívicos	<b>Sensibilizar para problemas sociais</b>	Programas educacionais, palestras e campanhas
Projetos sem rumo bem definido	<b>Planear em modo <i>open-ended</i></b>	Planos de Urbanização mais flexíveis
Cultivo do capital social para obtenção de parcerias	<b>Reforçar o espaço social</b>	Criação de espaços públicos e fóruns virtuais locais
Papel fundamental do empreendedor cívico	<b>Formar, reconhecer e ativar empreendedores cívicos</b>	Iniciativas de participação pública
Diversidade de investidores	<b>Coinvestir financeiramente</b>	Aplicação de fundos de investimento social
Aproveitamento de espaços subutilizados, ...	<b>Redirecionar recursos físicos e humanos subutilizados</b>	Expropriações e listagem de recursos disponíveis
Necessidade de conhecimentos em variadas áreas	<b>Disponibilizar conhecimento especializado</b>	Direcionar estudantes universitários para os projetos
Importância do reconhecimento para a obtenção de parcerias	<b>Identificar e recompensar os melhores</b>	Prémios ou subsídios pela performance social
Reconhecimento e investimento depende da noção dos impactos	<b>Medir impactos</b>	Implementação de instrumentos avaliativos (SIAs)

**Quadro 9 - Síntese da análise, princípios e políticas possíveis de incentivo à Economia Cívica**

## V. INICIATIVAS DE INCENTIVO À ECONOMIA CÍVICA

Este capítulo surge pela importância de demonstrar na prática o conjunto de princípios orientadores para políticas de incentivo à economia cívica. Serão apresentadas 3 iniciativas, que podem ser vistas como modelos a adotar por parte das autoridades locais. As seguintes iniciativas possuem âmbitos e escalas diferenciadas, de forma a reforçar a variedade de paradigmas inerentes ao conceito. O primeiro caso é o de Speirs Locks, que constitui um plano de regeneração urbana, e põe em prática por isso, a perspetiva do Open-Source Place-Making. O Big Green Challenge encontra-se ligado essencialmente aos objetivos de sustentabilidade ambiental. E por último as B Corporations evidenciam a combinação de objetivos económicos com objetivos sociais. Para que cada iniciativa alcance os seus objetivos, presumiu-se a aplicação dos atributos da economia cívica<sup>60</sup>.

### **V.1. Speirs Locks – Planeamento 'aberto'**

Speirs Locks é o nome dado a uma zona central de Glasgow (Escócia), que resulta de um plano de regeneração urbana. A forma distinta como o plano foi elaborado valeu um prémio 'Strategy and Masterplanning' pelas mãos da British Urban Regeneration Association (BURA), em 2009. As razões para este reconhecimento fazem do projeto de Speir Locks um caso de estudo de excelência quando se aborda o desenvolvimento sustentável local.

*"The development at Speirs Locks represents the kind of future we want, and are committed to delivering in Scotland. Judging by the success of so many Scottish canal based activities honoured at the awards we are achieving great things." (Glasgow Architecture, 2009)*

A iniciativa partiu de uma parceria entre uma empresa privada de desenvolvimento imobiliário denominada ISIS Waterside Regeneration<sup>61</sup>, e o município de Glasgow (Glasgow City Council). Em 2004 foi assim criada a Glasgow Canal Regeneration Partnership (GCRP), cuja missão passava por propor um conjunto de planos com uma duração de 2 décadas, para a revitalização das zonas marginais do Forth & Clyde Canal que se localizam dentro dos limites da cidade. Este canal fluvial, aberto em 1790, foi fundamental para o crescimento da cidade durante a Revolução Industrial e, de certa maneira, havia um sentimento de responsabilidade histórica para com ele. Estes planos pretendiam então a criação de um espaço com "benefícios para aqueles que vivem e trabalham em Glasgow, enquanto proporciona um ambiente inspirador para os visitantes da cidade" (Glasgow Architecture, 2007). Desses 11 planos, o de

---

<sup>60</sup> Essa presunção baseia-se na própria escolha dos seguintes casos, que por sua vez se deveu às sugestões de diversos autores na demonstração das suas ideias, relacionadas, direta ou indiretamente, com a economia cívica

<sup>61</sup> ISIS Waterside Regeneration é financiada, em parte, por uma corporação pública de manutenção de canais e rios denominada British Waterways, e que com ela partilha metade dos lucros para futuros investimentos

Speirs Locks é o mais paradigmático em vários níveis, mas é-lo sobretudo pela forma como se chegou à elaboração de um plano de desenvolvimento territorial. Esta zona essencialmente industrial de 140 mil metros quadrados, está localizada junto ao limite Norte do centro histórico de Glasgow, o que já por si lhe confere um grande potencial de desenvolvimento urbano. Todavia, para além de desempenhar diversos propósitos, é aqui que se localizam importantes serviços ligados à cultura, como os armazéns da Scottish Opera e os estúdios do National Theatre of Scotland. Para além destes usos, alguns dos antigos armazéns já foram convertidos numa escola de dança e de teatro<sup>62</sup>, num *creative campus* da Royal Conservatoire of Scotland, em estúdios de música<sup>63</sup>, e ainda numa galeria de arte, que foi recentemente realocada para o The Whiskey Bond. O The Whiskey Bond constitui, juntamente com a The Glue Factory, dois dos 11 planos estabelecidos pela GCRP que resultaram na conversão de antigos edifícios industriais em galerias e oficinas para o desenvolvimento de indústrias criativas. Curiosamente, ambos se localizam em redor de Speirs Locks. Surge então a oportunidade de impor o potencial cultural e criativo do local.

*"The promoters of the site aspire to it becoming a world-class creative and 'cultural quarter' for Glasgow – a mixed use development, inspired by the creative and cultural industries that will become one of Europe's most active and energetic centres of culture, creativity and innovation." (Barrie, 2010b, p. 9)*

Para além dessa componente cultural, o plano de regeneração de Speirs Locks prevê o desenvolvimento de espaços com vista à habitação social e privada, ao comércio, ao lazer, e ao apoio à comunidade. À parte do potencial cultural e de proximidade com o centro de Glasgow, Speirs Locks possui elementos de excelência natural como o canal e corredores verdes, que são acompanhados por várias áreas vazias e inutilizadas. Para aproveitar todo o potencial cultural e territorial da zona, e implementar os variados usos, surge a oportunidade de elaborar o plano de regeneração com base nos princípios da inovação, da sustentabilidade e da comunidade. O princípio da inovação está diretamente relacionado com as indústrias criativas; relativamente ao princípio da comunidade, isto significa que se pretende um envolvimento não só da população residente mas de toda a cidade na reformulação do espaço de forma a ir de encontro às necessidades da futura comunidade de Glasgow. Já o princípio da sustentabilidade segue o programa da Scottish Sustainable Communities Initiative (SSCI), um programa público lançado em Junho de 2008, cujo principal objetivo passa por incentivar a mudança nos padrões ambientais, de design e de qualidade das novas habitações, através do apoio a projetos exemplares que possam ser estudados e demonstrados para o futuro desenvolvimento urbano (Glasgow Architecture, 2009). A forma como os projetos do SSCI são elaborados, depende de propostas que podem ser idealizadas pelos diversos agentes interessados.

*"Local authorities, landowners, the development industry and others were invited to submit proposals which demonstrated ambition in addressing a number of principles, leading to the design and delivery of sustainable communities, bringing about real change." (Scottish Government, 2009)*

---

<sup>62</sup> GAMTA – Glasgow Academy Musical Theatre Arts

<sup>63</sup> Tollhouse Studio

A ideia é fomentar, a longo prazo, o desenvolvimento e a inovação com vista à construção sustentável. Os resultados pretendidos desta iniciativa pública dificilmente poderão ser analisados a curto prazo, no entanto, há a evidenciar que, em ambiente económico particularmente instável, um número significativo de organizações tem participado na iniciativa. Speirs Locks, foi juntamente com Maryhill Locks, um dos projetos da GCRP selecionados pela SSCI. As reações a esta seleção por parte das principais organizações focaram-se no reconhecimento da sustentabilidade do futuro plano de Speirs Locks, mas Christopher Breslin fez questão de destacar a importância da cooperação com a comunidade local.

*"This is a ringing endorsement of the hard work by the entire Glasgow Canal Partnership to transform Glasgow's historic canal corridor and we look forward to working with the Scottish Government and our other partners, particularly local communities, to take both initiatives forward."*  
(Christopher Breslin, ISIS Waterside Regeneration)

Terminando a análise do contexto ideológico, é possível compreender melhor a forma como o plano de regeneração foi especificamente elaborado. Em 2010, um programa de trabalho foi comissionado com o objetivo de responder a duas questões essenciais: "Como é que Speirs Locks se pode tornar um "farol" para as comunidades, bairros e sectores criativos e culturais de Glasgow? Que pequenos elementos podem ser implementados na zona de forma a fazerem grande diferença no desenvolvimento sustentável da economia social e criativa da cidade?" A resposta consistiu num plano que se baseou no desenvolvimento das estruturas existentes, mas criando com elas as condições necessárias para a produção de bens e serviços com valor social e criativo; produção esta formalizada com a presença de empresas sociais e comunitárias, e oficinas artísticas (Barrie, 2010b). Os processos de desenvolvimento urbano de Speirs Locks não só se pretendem tomar essencialmente pela comunidade residente e as organizações que ali se desenvolvem, como se espera que a comunidade e estas organizações trabalhem coletivamente, e desenvolvam assim a economia cívica que garantirá o desenvolvimento sustentável.

*"The programme resulted in a place-making plan for the site that was less about war-gaming and more about incremental occupation, less about shopping the creative classes and more about cultivating the site as a harbinger of a new age of social economy"* (Barrie, 2010b, p. 9)

Para atingir este contexto desejável, o plano de trabalho recomenda que durante 3 anos, se proceda à implementação de atividades sociais, económicas e ambientais em Speirs Locks de forma a, criar um ambiente atrativo à ocupação do local, mas sobretudo criar um ambiente propício a que quem ocupe o local se comprometa com o carácter sustentável da nova comunidade. Estas atividades foram então agrupadas em 3 tipos: empreendedorismo estratégico, empreendedorismo social, e empreendedorismo comunitário; e basearam-se em 8 eixos de ação: formar um 'Speirs Locks Cultural Improvement District'; rever o contexto administrativo do local; transformar a antiga fábrica de adesivos numa oficina de baixo custo partilhada; criar oficinas na proximidade e promover o uso do The Whiskey Bond como espaço criativo; apoiar a criação de hortas urbanas nos espaços excedentes; abrir os antigos

edifícios a programas de educação e envolvimento comunitário; criar e executar um programa de entretenimento e uso público; e criar espaços comunitários junto às estruturas construídas no local. O plano recomenda ainda que este programa seja gerido por um diretor criativo, pela sua função de integrador em rede. Mas mais importante aqui, é o facto de a elaboração e execução do programa estar, numa fase inicial, concessionada a organizações do terceiro sector (organizações voluntárias e criativas), sendo que numa fase mais avançada essa concessão passará a ser total ao nível da governança. Relativamente ao financiamento, parte crítica no atual contexto, o programa de atividades depende de uma combinação de fundos privados, comerciais, públicos, doações, permutas e investimento pessoal. Portanto, espera-se que o proprietário de Speirs Locks forneça a liberdade necessária para que as pessoas e as organizações se apoderem do local, mas com a desejável atitude de agir como um empresário criativo que jogue com os usos e talentos ao seu dispor de forma a fomentar a criação de um novo bairro (Barrie, 2010b).

*"Rather than create facilities for fixed long-term occupation, Speirs Locks would be treated as a utility, made available to communities – creative, social and business – to populate, create and re-purpose. Over time, this incremental occupation by different actors will mobilise demand and create a narrative and personality for the place." (Barrie, 2010b, p. 10)*

Depois de dez meses de envolvimento e dez reuniões públicas com cerca de trezentas pessoas, entre residentes, alunos, e empresários locais, o programa resultou num plano territorial que cobre 14 hectares, tem uma duração de 15 anos, e que propõe à volta de 55 mil metros quadrados de novos espaços nas áreas de regeneração inicial, e cerca de o quádruplo em áreas de construção que serão preenchidas progressivamente a longo prazo. Ora, em termos urbanísticos, a ideia é implementar edifícios para uso habitacional e comercial ao longo do canal, ocupar o parque industrial existente com usos mais diversos como habitação, comércio e lazer, e consolidar o centro criativo em torno dos serviços culturais já existentes (Scottish Government, 2009). A acrescentar a estas informações existe um conjunto de pormenores relacionados com a sustentabilidade ambiental e com a identidade local, nomeadamente a nível da arquitetura dos novos prédios – com especial enfoque no impacto das dimensões na iluminação natural dos espaços públicos e perceção da paisagem, e também nos terraços verdes –, das novas vias de acesso pedonal ao centro da cidade, e da regeneração dos espaços verdes.

*"The Speirs Lock Masterplan aims to reconfigure the area into a mixed-use location (two million square feet of floorspace) offering increased levels of employment and services, an attractive residential environment and improved public realm, with the canal as the focus of the neighbourhood." (Glasgow Architecture, 2009)*

Para avaliar a importância deste caso de estudo nos benefícios da economia cívica no desenvolvimento local, convém antes demais compreender que o programa de regeneração de Speirs Locks foi elaborado de forma a maximizar oportunidades para a auto-organização e uso interativo do local (Barrie, 2010b). Barrie usa este exemplo na sua abordagem ao Open-source Place-Making, não

porque a elaboração do plano territorial seja um perfeito exemplo de participação cívica, mas pelo facto de a GCRP basear o seu programa na criação de condições direccionadas para a autogestão do local por parte da comunidade residente. Na verdade, é o próprio Barrie o autor do plano dedicado à componente social do projecto de Speirs Locks. Esse plano surge em forma de artigo denominado "*Growing the People – A Social Action Plan for Speirs Locks, Glasgow*" (2010a). Neste artigo é possível compreender, que das reuniões públicas com os vários *stakeholders* foram aprovados objetivos comuns, que reforçaram a ideia de uma abordagem diferente do habitual. Esses objetivos são assim listados: desbloquear o máximo de valor social e económico de Speirs Locks através de um programa de participação pública; permitir que Speirs Locks desenvolva uma oferta diferenciada de outros bairros criativos; tornar Speirs Locks aberta a comunidades mal servidas pelas atuais infraestruturas da cidade; permitir que Speirs Locks desempenhe um papel ativo na vida social da cidade; desenvolver o sentimento de compromisso e pertença ao local, para além do seu carácter artístico (Barrie, 2010a).

Esta espécie de plano social de Speirs Locks parte da conclusão de que o local tem bastantes qualidades, que não só deverão ser aproveitadas, como tal significa uma excelente oportunidade para testar as dinâmicas pragmáticas da crise, e as dinâmicas sociais e cívicas geradas pela internet, nos processos de planeamento, nomeadamente no campo da regeneração urbana. A ideia é que, através de leves ações, e de um pequeno "empurrão" financeiro, se transforme Speirs Locks num projeto que atraia atenções, energia e valor, de forma a garantir o melhor desenvolvimento possível. Para isso, Murray destaca a necessidade de proceder a um suporte horizontal, o que não constitui apenas um quadro de medidas ou de iniciativas *bottom-up*, mas sim a criação de uma plataforma pública e aberta que conduza a participação cívica a uma gestão de Speirs Locks por parte dos futuros residentes, organizações e empresas. Os responsáveis máximos do projeto entenderam portanto que se o plano de regeneração for resultado do jogo de parcerias entre a comunidade, as autoridades e os negócios locais, Speirs Locks conseguirá atingir melhor os objetivos de sustentabilidade, nomeadamente a nível da eficiência energética, saúde, redução da criminalidade, e criação de emprego. Participação cívica a nível de consultar a população nos processos de planeamento pode ter sido largamente testada com bons resultados, mas desenvolver projetos com este grau de flexibilidade e liberdade constitui uma abordagem inovadora. Nos últimos anos, a maior parte dos planos de regeneração são centrados na construção de edifícios simbólicos, equipamentos coletivos primários, intervenções artísticas, ou centros comerciais. Com o atual estado da economia, planos com este tipo de investimento tornam-se difíceis de realizar. Com esta nova abordagem, não só se consegue desenvolver a nível económico o local, como se pretende que tal seja feito sob as dinâmicas de uma comunidade autossustentável. O plano social recomenda também ao GCRP que sejam criadas as condições e disponibilizados os recursos necessários para o desenvolvimento do empreendedorismo social em Speirs Locks, de maneira a garantir serviços de apoio que de outra forma teriam de ser garantidos pelo sector público (Barrie, 2010b).

*"Speirs Locks needs to be seen as a place in which nodes of initiative and activity can take place at their own pace and to their own logic. It needs to embrace the fact that enterprises that tend to merge the profit motive with a moral imperative are a growth part of the creative and cultural sector and trigger action, engagement and enterprise in their own right."* (Barrie, 2010a, p. 18)

Nas palavras de Diarmaid Lawlor (2012), a economia cívica constitui um conceito que se baseia em desafios e oportunidades. Dessa forma, as diversas iniciativas focadas na comunidade e as parcerias, juntamente com a vontade de juntar variados tipos de indústrias criativas, empreendedorismo e formação de empresas, fazem de Speirs Locks um local onde a economia cívica pode prosperar (Lawlor, 2012). Devido à complexidade do plano, o sector público tem as ferramentas necessárias para se tornar ele um empreendedor cívico e liderar as diversas entidades envolvidas e a comunidade. Assim, são criadas as condições necessárias para que progressivamente a economia cívica imponha a sua importância atual de ser o suporte, que nem o sector privado nem o público individualmente podem dar às comunidades locais. Desta forma, são retirados deste estudo de caso cinco princípios de incentivo à economia cívica.

#### **- Planear em modo *open-ended***

Speirs Locks eleva este princípio ao máximo. O plano de regeneração é caracterizado por prever o melhor autodesenvolvimento da zona. Mesmo que a GCRP deixe em algum momento de liderar o processo de desenvolvimento, isso será feito de forma progressiva. Além disso, o plano de regeneração é flexível na atribuição de usos a dar ao espaço, na medida em que tal irá ao encontro das necessidades com que a comunidade se aperceberá com o tempo.

#### **- Reforçar o espaço social**

Desde a criação de hortas urbanas à reutilização de espaços para o desenvolvimento de atividades sociais, tudo faz parte de uma definição legal do uso a dar a determinadas áreas de Speirs Locks. Essa definição muito depende do poder regulamentar das autoridades locais. Além disso, um dos objetivos do projeto passa por atribuir a Speirs Locks uma imagem diferenciadamente e marcadamente social e ambiental, relativamente ao resto da cidade, o que pode ser atribuído de forma significativa à percepção das características físicas do local.

#### **- Formar, reconhecer e ativar empreendedores cívicos**

Todo as fases que constituem o plano de regeneração de Speirs Locks, são exemplos ideais de cooperação entre o sector público – isto é, o Glasgow Council como parte integrante da GCRP – e a sociedade civil. O exemplo mais direto é, porém, o caso das dez reuniões públicas que definem as condições para o desenvolvimento de pequenas organizações sociais, as quais muito dependerão do empreendedorismo cívico resultante dessas mesmas reuniões e de todo o processo de envolvimento cívico.

### **- Coinvestir financeiramente**

A GCRP constitui uma parceria público-privada, e como responsável pelo projeto de Speirs Locks, pode ser entendida como uma equipa de coinvestidores. Neste caso, o sector público coinveste com uma empresa privada que, por sua vez, permite racionalizar os recursos financeiros. Ambos têm a ganhar no tipo de retorno que desejam, e ambos teriam a perder investindo isoladamente. Evita-se sobreinvestimentos ou vias de corrupção associadas a este tipo de parcerias, pelo simples facto de que o estabelecimento de 8 eixos de ação a serem conduzidos pela comunidade, além do próprio processo de envolvimento cívico, garantem melhor adequação do investimento às necessidades e objetivos do projeto.

### **- Redirecionar recursos físicos e humanos subutilizados**

Este caso de estudo trata-se de um plano de regeneração, sobretudo devido ao novo uso a dar a uma área com bastante potencial que não estava a ser aproveitado. Particularmente neste âmbito há a destacar os armazéns e a marginal do canal, recursos exemplarmente redirecionados para desempenharem funções sociais.

## **V.2. Big Green Challenge – Incentivo direto**

O Big Green Challenge parte de uma premissa simples: um concurso aberto às comunidades, com as quais a competirem com ideias inovadoras para a redução de emissões de dióxido de carbono nos seus bairros. O Big Green Challenge foi um projeto ambicioso do NESTA, que nas palavras de Philip Colligan – diretor da secção Public Services Lab –, representou o primeiro *challenge prize* social a nível mundial. O conceito de *social challenge prize* passa por demonstrar que, com os incentivos e apoios certos à comunidade, é possível obter soluções radicais para problemas aparentemente intratáveis (Colligan, 2011). Neste caso, são problemas ambientais, nomeadamente as alterações climáticas. Para atingir os objetivos da iniciativa, o NESTA disponibilizou um prémio de um milhão de libras, sendo que 300 mil libras foram divididas pelos 3 finalistas do concurso, e 100 mil libras para o quarto lugar. No que diz respeito às inscrições, o programa iniciou o concurso de forma muito aberta e subtil, no sentido de garantir a participação do número máximo de comunidades do Reino Unido. Assim, começando com mais de 350 inscrições, o programa tornou-se progressivamente mais exigente, reduzindo o número para um nível em que o potencial prático das ideias era fundamental. O grande requisito que se exigia às comunidades participantes, era a redução das emissões de dióxido de carbono nos seus bairros. Dessa forma, uma taxa de redução foi inicialmente especificada como meta a atingir. Mas para garantir criatividade nas soluções, o NESTA acabou por remover os valores dessa meta, incentivando os participantes a assumirem riscos (NESTA, 2009). Outro requisito, de forma a garantir que a escala da participações fosse essencialmente local, exigia que as inscrições fossem feitas por grupos e não indivíduos, o que de alguma forma representaria as comunidades em que se inseriam. Assim, os grupos participantes, mesmo que informalmente constituídos, passariam a atuar como organizações não-lucrativas.

Lançado o concurso, o Big Green Challenge estava pronto para alcançar os 4 objetivos que justificaram o seu lançamento: estimular o envolvimento da comunidade para incentivar respostas inovadoras às alterações climáticas; alcançar resultados mensuráveis de redução de dióxido de carbono, de forma a que estes possam ser mantidos e adaptáveis externamente ao concurso; desenvolver a capacidade de inovação para responder aos problemas sociais, e aprender como desenvolver as condições necessárias para a implementação das soluções; confirmar e partilhar a importância dos *challenge prizes* para a dinamização da inovação social (NESTA, 2011). Numa primeira fase do concurso, as 350 equipas passaram a 100, sendo que na segunda fase, o NESTA fornecia o suporte necessário para transformar as suas ideias iniciais em planos detalhados. Numa fase posterior, um conjunto de 21 equipas foi selecionado para apresentar os seus projetos, sendo daqui escolhidos 10 finalistas que foram recompensados com 20 mil libras e um ano para começarem a pô-los em prática. Os 10 finalistas, além do suporte financeiro e do prazo, obtiveram orientação de certas instituições, nomeadamente do NESTA e do UnLtd<sup>64</sup> (NESTA, 2009). Esta última merece um destaque significativo pela sua principal missão, que consiste em fornecer apoio financeiro e informativo a empreendedores sociais no Reino Unido. Em Janeiro de 2010, o Big Green Challenge chega ao fim, com a definição de um pódio vencedor, baseado sobretudo na continuidade e replicabilidade dos projetos.

*"The £1 million prize was awarded to the Finalists who were able to demonstrate that their innovative solution was effective in reducing CO2 emissions, that it engaged the community in which it was based, that it was sustainable (i.e. would last beyond the life of the Big Green Challenge), and had the potential to scale or be replicated." (NESTA, 2011, p. 7)*

Os projetos vencedores foram a Isle of Eigg, o Green Valleys da vila de Brecon, e o Household Energy Service da vila de Ludlow. A Low Carbon West Oxford ficou com o quarto lugar<sup>65</sup>. Como caso de estudo, mais do que analisar os projetos individualmente, interessa particularmente avaliar o impacto do Big Green Challenge. Apesar de terminado recentemente, os estudos avaliativos existem com grande detalhe, e permitem não só ter noção das principais metas ambientais conseguidas, como perceber o impacto social da singularidade da iniciativa. Primeiro, há que destacar que o grande impacto do Big Green Challenge se mede sobretudo pela eficiência dos projetos dos 10 finalistas. Em apenas um ano, os vencedores reduziram as emissões de dióxido carbono entre 10% a 46%. Sendo que no total dos 10 finalistas, essa redução, mesmo descendo para um máximo de 32%, o que representa de 1 770 a 2 059 toneladas, continua a constituir valores bastantes significativos; ainda para mais se se tiver em consideração que o Reino Unido tem como meta para atingir em 2020, uma redução de 34%. Tendo em conta que o apoio financeiro foi atribuído numa fase inicial aos 10 projetos finalistas, o sucesso não era propriamente garantido, e esse aspeto acabou por resultar em 4 equipas que não alcançaram reduções significativas. Ainda assim, o impacto das reduções acabou por chamar a atenção do Department of

---

<sup>64</sup> UnLtd "operates a unique model by investing directly in individuals and offering a complete package of resources; from Awards of funding, to ongoing advice, networking and practical support" (<http://unltd.org.uk/>)

<sup>65</sup> Para informações detalhadas sobre cada finalista, consultar o artigo "The Big Green Challenge: The People-Powered Innovation Prize – Finalists" (NESTA, 2009)

Energy and Climate Change (DECC) do governo britânico, que decidiu em Julho de 2009 contribuir com 600 mil libras para apoiar 17 projetos que não tinham sido escolhidos pelo NESTA para o lote de finalistas. Considerando o critério da continuidade e replicabilidade para a seleção dos vencedores, há que destacar o facto de que 5 dos 10 finalistas tinham um potencial significativo de aumentar a escala territorial das suas ideias, 4 dos 10 finalistas foram caracterizados como facilmente adaptáveis a outras comunidades, e um dos projetos, o The Green Valleys, tinha uma visão estratégica para 15 anos (NESTA, 2011).

Além da meta ambiental, há que avaliar também a satisfação dos outros 3 objetivos com que o Big Green Challenge se comprometeu. O primeiro tinha a ver com o envolvimento da comunidade na iniciativa. As cerca de 350 inscrições já representam por si uma participação muito significativa, mas tendo em conta os 10 projetos finalistas, este envolvimento está traduzido na dinamização de mais de 5 800 pessoas. Envolvimento da comunidade nestes projetos significa cooperação, e é por isso um elemento fundamental da economia cívica que merece especial atenção. Os finalistas do concurso funcionaram como uma espécie de motores de arranque para a ação de membros da comunidade que estavam mantidos numa "bolha" de boas intenções, e com as suas habilidades sobrevalorizadas. Esta influência no resto da comunidade cuja equipa representava, deu-se essencialmente por vias informais como relações pessoais ou "passa a palavra", em vez de *marketing* formal, o que representa uma dinâmica característica e relativamente exclusiva da escala comunitária. Apesar disso, muito do capital social mobilizado serviu para que as organizações finalistas adotassem estratégias baseadas no incentivo à mudança de comportamentos por parte do resto da comunidade. Esse incentivo, de forma a ser eficaz, teve de se guiar por uma sensibilização ecológica e recompensas materiais, mas também por uma alteração nas normas sociais. Por exemplo, se a ideia, de que a maioria da comunidade está a seguir boas práticas, for bem passada, a alteração das rotinas será mais autêntica. Uma das vantagens de agir localmente é precisamente a de poder proceder à mudança de comportamentos consciencializando com problemas e exemplos, pequenos, próximos, e 'familiarmente' atingíveis. Outra das vantagens, esta completamente essencial nos projetos finalistas bem-sucedidos, é a facilidade de gerar consenso coletivo em torno de um objetivo comum. Para isso contribuem as relações de proximidade que permitem chegar com mais eficiência a todos os cantos da comunidade, receber *feedback*, e reforçar a credibilidade e a influência moral entre os membros. As relações formais com outros sectores da comunidade mostraram-se também essenciais no alcance das metas de redução das emissões (NESTA, 2010a).

*"Capable organisations were those which had a clear vision and 'offer'; capacity (funding and people resource, including volunteers); a convincing operating model; and an ability to draw in support from the wider context – including partner organisations and energy efficiency programmes." (NESTA, 2010a, p. 7)*

As organizações mais capazes de atingir essas metas conseguiram apoio crucial por parte das autoridades locais e do sector privado, e continuaram a estar dependentes desse apoio após o término do Big Green Challenge. Esse apoio tanto é financeiro como administrativo e logístico, na medida em que

muitas das barreiras encontradas pelos participantes estavam relacionadas com a falta de conhecimentos técnicos por parte dos elementos envolvidos. No final, foi revelado que, apesar do apoio importante por parte de outros sectores, poucos participantes obtiveram relações produtivas com empresas ou departamentos estatais ligados à indústria energética, e nenhum deles colaborou com as autoridades locais no sentido de atingir as metas de redução de emissões constitucionalmente definidas, o que no entender do relatório de avaliação do NESTA, foi um claro desperdício de oportunidade para ambos os lados. A explicação para este fraco envolvimento institucional parece constituir uma questão ideológica.

*"Fear of being taken over or squeezed out, and clashes in working cultures, are key barriers to engaging with energy companies and statutory bodies. On the basis of the BGC experience it does not seem that the potentially huge scale of energy activity in 'official' programmes is especially accessible to community groups and social enterprises." (NESTA, 2010a, p. 7)*

Ainda a nível do envolvimento e da cooperação, convém notar que, do lote dos 10 finalistas, 6 obtiveram apoio concreto de parceiros institucionais, nomeadamente agências regionais e organizações comunitárias e ambientais, e conseguiram-no de um modo igualmente informal. Sendo que no fim do Big Green Challenge, esses parceiros sentiram-se de alguma forma recompensados, a nível financeiro, a nível de reputação e de contactos com outras entidades, mas também a nível de novos conhecimentos ecológicos que podem ser implementados em novas práticas de trabalho, etc.. Em conclusão, alguns resultados imensuráveis do concurso preveem por isso benefícios relativos à coesão e inclusão social, assim como o reforço do capital social em todos os sectores de cada comunidade. Relativamente ao incentivo à inovação, o Big Green Challenge foi profícuo em pôr em prática de forma mais eficaz métodos como o fornecimento de cheques de energia às famílias, novas estruturas governamentais a nível legislativo, financiamento, e de apoio à criação de um sistema local de energias renováveis (NESTA, 2010a).

*"The BGC mobilised untapped resources – acted as a beacon and focus for people not previously active on climate change; and revealed social capital that wasn't previously evident or joined up." (NESTA, 2009, p. 11)*

No que toca ao potencial macrossocial, no sentido de dinâmica da sociedade, e que aqui tem uma importância acrescida na definição de economia cívica, o Big Green Challenge permitiu confirmar uma ideia que tem sido difundida por conceitos como o Open-Source Planning ou o Mass Localism: as soluções locais a grandes problemas não têm de ser adaptáveis a uma escala nacional para obterem grandes resultados; por outras palavras, o concurso demonstrou projetos que tinham em conta as especificidades locais, sendo que um grande impacto de nível nacional logo é atingido quantos mais projetos locais bem-sucedidos houverem (NESTA, 2009). Tendo em conta esta perspetiva local, é possível expor um conjunto de princípios relacionadas com o poder da comunidade em desenvolver soluções inovadoras para os grandes desafios sociais e ambientais atuais, constituindo por isso a grande essência da economia cívica.

### **- Sensibilizar para problemas sociais**

Um dos objetivos, ou efeitos secundários, do Big Green Challenge foi precisamente o de sensibilizar a população para problemas relacionados com as emissões de carbono. Isto deveu-se, não só aos métodos usados pelos participantes para a redução das emissões, como ao impacto mediático do próprio concurso.

### **- Formar, reconhecer e activar empreendedores cívicos**

É o princípio mais importante, que embora possa estar mais ou menos presente nas restantes linhas de ação, na prática trata-se essencialmente da fase em que o sector público inicia os processos de participação cívica. As autoridades, pondo em marcha um *social challenge prize*, estão a reconhecer e a ativar empreendedores cívicos, que surgem em forma de participantes dispostos a obter o maior número possível de recursos por parte de diversas entidades, com a missão de atingirem os melhores resultados. Um concurso deste tipo pode ser claramente definido como um convite à sociedade civil para a coprovisão de serviços sociais.

### **- Coinvestir financeiramente**

Atribuir prémios monetários aos empreendedores e organizações cívicas, significa fazer um investimento social. É aparentemente simples entender a atribuição do prémio por parte do governo local, mas não tão simples aceitar uma despesa pública deste tipo tendo em conta o contexto de crise atual. Criar um fundo monetário com esses propósitos, em parceria com entidades privadas locais, é uma forte possibilidade; contudo convém destacar uma vez mais, que os prémios intermédios e finais, não são só por si suficientes para que estes empreendedores possam pôr em prática as suas ideias de uma forma contínua. O prémio trata-se, portanto, de um investimento com outras fontes procuradas pelos participantes, o que significa que os valores em jogo podem ser completamente sujeitos a variações significativas conforme as circunstâncias.

### **- Disponibilizar conhecimento especializado**

A criatividade era o mote para encontrar soluções para reduções de emissões de carbono. No entanto, numa fase já avançada do concurso, pôr em prática algumas das soluções exigiu um acompanhamento por parte do NESTA e do UnLtd, que entre vários apoios disponibilizou conhecimento especializado em matéria ambiental.

### **- Identificar e recompensar os melhores**

Para que um indivíduo pratique a chamada economia cívica, não chega ser inspirado por casos bem-sucedidos. Ainda que as motivações possam ser essencialmente sociais, o Big Green Challenge pôs em evidência o poder da valorização pessoal no alcance de grandes impactos ambientais. Isto significa que os empreendedores cívicos devem ser recompensados e valorizados segundo os benefícios que

produzem para a comunidade. A ideia de que a economia cívica 'vale a pena' pode ser altamente reforçada por este tipo de prémios.

#### **- Medir impactos**

Para a seleção de finalistas ou vencedores, programas deste tipo naturalmente usariam, ainda que de forma não obrigatoriamente exclusiva, o critério do impacto social dos projetos em competição. Desenvolver e adotar instrumentos de medição de impactos foi, por isso, essencial para o reconhecimento justo dos empreendedores cívicos.

### **V.3. B Corporations – Apoio logístico**

O presente programa é substancialmente diferente das anteriores iniciativas por variadas razões que irão ser exploradas a seguir, no entanto serve o propósito de apoiar em variadas frentes o empreendedorismo social. É pelo contexto político que se inicia esta abordagem com o intuito de se perceber melhor a origem das B Corporations, mas sobretudo do B Lab, que é a organização responsável pela aplicação do conceito. Existem diversos tipos de certificação de empresas, mas tal como a certificação energética em Portugal, este processo dá-se normalmente por iniciativa de entidades nacionais ou supranacionais como a União Europeia, no sentido de garantir a manutenção do bem público. Num país essencialmente liberal como os Estados Unidos, o bem público não existe nos mesmos moldes que na Europa, e por inércia do Estado e pela ideologia do sector privado, as questões sociais são uma problemática quase exclusiva de um sector à parte, a que muitos denominam de terceiro sector. Ora, em tempos atuais de grandes desafios sociais a que o terceiro sector se encontra dificultado a responder, o conceito de B Corporations surge com a missão de usar o sistema das empresas privadas em prol do objetivo social, sem qualquer apoio por parte do Estado.

*"When you support a B Corporation, you're supporting a better way to do business. Governments and nonprofits are necessary but insufficient to solve today's most pressing problems. Business is the most powerful force on the planet and can be a positive instrument for change." (B Lab, 2012)*

A forma como essa missão é desempenhada é aparentemente clara. Uma organização não-lucrativa – e não-governamental –, denominada B Lab, certifica empresas segundo 3 critérios-base. Estas entidades devem possuir padrões completos e transparentes de performance social e ambiental, assim como elevados padrões de responsabilidade legal, e devem contribuir para o incentivo generalizado às políticas públicas de apoio a negócios sustentáveis (B Lab, 2012). Desta forma, as entidades passarão a ser descritas como B Corporations, o que significa que passam desde logo a beneficiar de um conjunto de apoios que ultrapassam a mera questão de *marketing*. Como será visto mais à frente, as B Corporations possuem características que facilmente se confundem com as organizações que praticam economia cívica, e tal como a importância deste último, o B Lab justifica-se com o desenvolvimento de um novo sector da

economia que usa o poder dos negócios privados para resolver problemas de ordem pública (B Lab, 2012). Este objetivo de redefinir os objetivos comuns a uma empresa, resultou desde 2008, na certificação de mais de 500 corporações que atuam em 60 áreas distintas (B Lab, 2009).

Antes de analisar a verdadeira essência cívica das B Corporations, convém entender a atividade específica do B Lab. Esta organização é financiada através de um conjunto de doações feitas por fundações filantrópicas, entidades anónimas, individualidades, e ainda por um departamento público, o United States Agency for International Development (USAID). Através deste suporte, o B Lab incentiva à criação e manutenção de empresas entendidas aqui como sociais, ajudando sobretudo a ultrapassar obstáculos sistémicos que põem em causa a sua eficácia. Tais problemas são essencialmente ideológicos, e incluem a falta de transparência, e consequente falta de definição da fronteira que separa 'boas' empresas de 'bom' *marketing*, assim como o dever constitucional das empresas em gerar benefícios para os acionistas em detrimento das outras partes, direta, ou indiretamente envolvidas e afetadas pela sua atividade. Diminuindo o impacto destes fatores, o empreendedorismo social não só é potenciado, como reúne o apoio de todas essas partes envolvidas, incluindo consumidores, investidores, trabalhadores, mas também a comunidade, e isso é aqui particularmente importante (B Lab, 2009).

*"We are not activists standing against the old order; instead we are empowering people by giving them an opportunity to stand for something positive." (B Lab, 2012)*

Em resumo, o B Lab define a sua atividade através de 3 principais linhas de ação relativamente interligadas: criar uma comunidade de empresas certificadas, para tornar mais fácil a perceção daquilo que são 'boas' empresas, e não apenas bom *marketing*, gerando assim escolhas mais corretas pelo lado do consumidor; acelerar o crescimento do investimento feito nas B Corporations, através de um programa (GIIRS Ratings & Analytics<sup>66</sup>) que avalia o seu impacto social e ambiental; e promover legislação para a criação de uma nova forma corporativa que se diferencia pelos altos padrões de missão, responsabilidade e transparência. Com estes tipos de atividade, possuir uma certificação B Corporation significa que as empresas conseguem um conjunto vasto de vantagens. Primeiro, têm o seu negócio diferenciado através de uma marca minimamente credível, o que, apesar de o pedido de certificação passar por um exame exigente de aprovação, representou em 2009 um volume de vendas na ordem de 1 bilião de dólares e 7 vezes mais em investimento de ativos. No entanto, em termos de benefícios financeiros, diretamente estas empresas beneficiam de grandes descontos juntos de parceiros da B Lab, como por exemplo entidades que prestam serviços informáticos ou bancários; essa poupança significou no mesmo ano mais de 600 mil dólares. Outra vantagem está relacionada com a possibilidade de participar numa campanha publicitária nacional, que reforça o poder de difusão da imagem destas empresas, cujas histórias são já amplamente abordadas nos meios de comunicação, nomeadamente pela internet e jornais conceituados. Por último, as B Corporations têm a sua missão protegida, pois conseguem mais facilmente – através de um conjunto de

---

<sup>66</sup> GIIRS Ratings & Analytics "adds value to investors, advisors, funds and companies by: (1) measuring social and environmental impact; (2) providing comparable, independent, and verified metrics & ratings and (3) creating customized reporting and analytics solutions." (<http://giirs.org/about-giirs/how-giirs-works>)

plataformas sociais geridas pelo B Lab –, acionistas, investidores e parceiros, que se revêm na mesma missão, conseguindo assim melhor acesso a fundos, tecnologia, conhecimento, serviços, talento e experiência (B Lab, 2009).

*"As a result of their collective success individuals and communities will enjoy greater economic opportunity, society will address its most challenging environmental problems, and more people will find fulfillment by bringing their whole selves to work." (B Lab, 2012, p. 6)*

Hoje em dia, e tendo sempre em conta que este caso surge no contexto estadunidense, a legislação relativa às empresas privadas dão o direito de considerarem os seus impactos sociais e ambientais, mas como é facilmente expectável, tal não acontece com a frequência desejada, até porque em alguns estados, o interesse lucrativo dos acionistas é prioritário por lei. Um dos grandes progressos feitos pelo B Lab, foi o de conseguir criar nova legislação em certos estados, de forma a proteger de certa forma os empreendedores e investidores que desejem pôr em prática um negócio que beneficie primariamente a sociedade como um todo. Tendo em conta aquilo que foi descrito no segundo capítulo, a atual crise financeira, o progresso tecnológico, e a grande evolução das plataformas sociais que daí resultou, desenvolveram um sentido cívico que mais do que nunca precisa de condições mas sobretudo de espaço de manobra para ser posto em prática, e assim gerar soluções sistémicas a problemas igualmente sistémicos. O B Lab acredita que esse sentido cívico possa ter grande impacto através das B Corporations, e assim entendeu que esta é a oportunidade ideal para gerar uma espécie de forte *lobby* que consiga alterar a legislação a nível nacional, e permitir assim um sector da economia altamente produtivo e sustentável. A forma como o B Lab conseguiu alterar a legislação empresarial, no caso da Califórnia por exemplo, não foi propriamente fácil. O problema estava no facto de que a intenção inicial consistia em alterar a lei que regula as tradicionais formas corporativas, o que gerou alguns conflitos de interesses, nomeadamente a nível da garantia do investimento dos acionistas. O governador da Califórnia da altura, Arnold Schwarzenegger, vetou a proposta de lei, referindo no entanto, que as razões que levaram à proposta eram de facto interessantes, e que uma alternativa ao atual sistema corporativo deve ser tido em conta, mas que tal não podia ser implementado da forma que era proposta. Foi então que se gerou um consenso em torno da ideia de criar uma nova forma corporativa e com ela nova legislação (B Lab, 2009). Contudo, interessa enaltecer que as B Corporation conseguem agir, ainda que com algumas dificuldades, com propósitos sociais e ambientais, dentro dos moldes legislativos tradicionais, isto é, procurando maximizar os seus lucros; no entanto com uma nova lei que protege estes interesses, este tipo de empreendedorismo tenderia a generalizar-se.

*"Thousands of visionary business leaders are building the foundation for the kind of systemic change that can create a new economy with millions of new high quality jobs and improve the quality of life in communities across our country." (B Lab, 2012, p. 21)*

Atualmente, esta nova forma corporativa já foi assinada em 7 estados, com a denominação de Benefit Corporation. Uma das razões do sucesso é o facto de a proposta não exigir custos ao Estado e ser totalmente voluntária, assim como as empresas a têm apoiado massivamente. A proposta de lei define as Benefit Corporations com 3 diferenças relativamente às corporações comuns, e que já foram aqui resumidamente referidas. A primeira diferença prende-se com a definição de um propósito corporativo que exige um impacto material positivo na sociedade e no ambiente; a segunda tem a ver com o valor da responsabilidade, através da expansão do dever fiduciário de forma a ter em consideração os interesses dos trabalhadores, da comunidade e do ambiente; e por último, o impacto social e ambiental da empresa deve ser analisado e publicado por uma organização não-lucrativa independente e credível, de forma a garantir total transparência (B Lab, 2012). A questão da responsabilidade particularmente, remete para a definição de economia cívica de Palazzi, cujas organizações deste domínio possuíam em comum o objetivo de provisão de soluções autossustentáveis aos problemas humanos, de forma a servir os interesses de todos os *stakeholders* envolvidos, nomeadamente os consumidores, os gestores, os investidores e a comunidade local. Nesta relação destacam-se dois princípios essenciais, diretamente conectados com as três funções do B Lab.

*"With products and services that serve those in need, robust volunteer, and charitable giving programs, local supply chain preferences and a record of successful job creation, these B Corps are forming stronger, more vibrant communities." (B Lab, 2012, p. 33)*

#### **- Identificar e recompensar os melhores**

Como foi descrito no caso de estudo, o processo de certificação de empresas sociais implica a obtenção de várias vantagens que podem ser entendidas como valorização das práticas sociais e ambientais destas empresas. A possível certificação por parte de determinadas políticas públicas, significaria identificar empreendedores cívicos, ou empresas sociais consequentemente criadas, segundo o seu papel na comunidade, o que resultaria num sentimento de credibilidade dos mesmos, fundamental para a obtenção de parcerias e consequente crescimento da atividade. Cabe por isso às autoridades públicas terem também um papel ativo na publicitação das organizações certificadas, por exemplo através dos meios de comunicação e de informação. Todavia, não resta identificar ou publicitar. No caso das B Corporations, o processo de certificação resulta em benefícios logísticos como descontos em serviços de apoio, que poderiam por sua vez ser adaptados pelas autoridades locais em forma de benefícios fiscais por exemplo.

#### **- Medir impactos**

Desenvolver instrumentos de avaliação de impacto social e ambiental, de forma a sustentar de forma mais técnica os investimentos feitos nas organizações em causa, é em contexto das B Corporations uma forma credível de obter mais recursos financeiros por parte de outras entidades. No contexto do sector público, esse objectivo também é válido, porém, a adoção desses instrumentos pode ser naturalmente mais útil para avaliar o próprio investimento público (ou coinvestimento).

## CONCLUSÕES FINAIS

A presente dissertação trabalhou sobre dois principais objetivos: justificar a importância da economia cívica face aos desafios atuais, e identificar um conjunto de princípios orientadores para a elaboração de políticas públicas de incentivo à economia cívica. A urgência da economia cívica nos tempos atuais, pode ser entendida de diversas perspectivas tendo em conta cada um dos seus atributos: 1 – Conjugação de objetivos cívicos com sustentabilidade financeira; 2 – Dependência das práticas do empreendedor cívico; 3 – Criação de organizações no terceiro sector; 4 – Alcance de resultados dificilmente atingíveis de forma isolada, por cada um dos três tradicionais sectores. No entanto, uma análise final e sintética a partir do seu carácter altamente cooperativo e local, permite definir o conceito de economia cívica como a aplicação do paradigma *open-source* no desenvolvimento sustentável global. A revisão da literatura permitiu comprovar que este paradigma, nascido no seio das novas tecnologias de informação e comunicação, possui características que constituem uma alternativa perante a insuficiência do atual sistema económico, assim como permitem ir ao encontro da sustentabilidade de forma potencialmente eficaz. Confirmada a importância da economia cívica, o segundo objetivo permitiu, por sua vez, responder à questão de investigação: Como incentivar, através de políticas públicas, a economia cívica num dado território? O seguinte quadro de princípios constitui, portanto, uma forma ideal de proceder a esse incentivo; pelos atributos essencialmente comunitários da economia cívica, as autoridades locais desempenham um papel primordial na sua aplicação.

<b>Sensibilizar para problemas sociais</b>	<b>Planear em modo <i>open-ended</i></b>	<b>Reforçar o espaço social</b>
<b>Coinvestir financeiramente</b>	<b>Formar, reconhecer e ativar empreendedores cívicos</b>	<b>Redirecionar recursos físicos e humanos subutilizados</b>
<b>Disponibilizar conhecimento especializado</b>	<b>Identificar e recompensar os melhores</b>	<b>Medir impactos</b>

**Quadro 10 - Princípios orientadores para o incentivo à Economia Cívica**

*"The public service ethos can endure, but it needs to adapt if citizens are to become advocates of their council. Cities and towns should continue to revitalise joint working through new, local government-led civic enterprise networks, with distinctive ambitions, common working values, and sharply focussed actions." (CFLG, 2012, p. 7 e 8)*

## **Principais contribuições**

A percepção da importância da economia cívica pode resultar na futura institucionalização e regulamentação do conceito, à semelhança com o que acontece com a economia social ou até mesmo as B Corporations num contexto mais específico. Sendo assim, assume-se como principal contribuição a elaboração de uma definição objetiva de economia cívica, em moldes similares com a definição de economia social definida pelo CIRIEC. Uma definição deste tipo constitui um primeiro passo para o reconhecimento dos atributos únicos do conceito.

O segundo objetivo principal pelo qual a dissertação se guiou, foi estabelecido pela vontade de fazer das ideias aqui estudadas um recurso para uma aplicação prática imediata das conclusões teóricas. Dessa forma, a identificação de um conjunto de princípios orientadores para políticas públicas constitui a maior contribuição da presente dissertação.

## **Limitações e pistas para investigação futura**

A economia cívica é um conceito novo e abrangente. Pelo facto de ser novo, os estudos existentes focam-se em realidades muito específicas e próximas do autor. Sendo assim, existiram algumas limitações em debater a hipótese de desenvolvimento generalizado e global do conceito, na medida em que os exemplos identificados como economia cívica, representam uma realidade essencialmente britânica. Pelo facto de ser abrangente, seria enriquecedor formular uma visão crítica baseada na hipótese da economia cívica se tornar um *empty signifier*, ou ainda pôr em causa alguns dos conceitos que lhe estão associados como a eficácia da participação cívica<sup>67</sup>, ou os criticismos feitos ao Open-Source Planning. Embora essa visão crítica tivesse sido iniciada, acabou por não ser concluída por uma combinação de motivos que se prende com a extensão e com os propósitos primários da dissertação.

Para investigações futuras, propõe-se o estudo de novas tipologias de organizações que por motivos de rentabilidade financeira sobretudo, não se inserem no âmbito da economia social. É o caso da terminologia 'empresas sociais', que não possui ainda uma definição largamente aceite. É necessário evidenciar também que parte significativa dos exemplos de economia cívica possuíam uma componente de criatividade. Propõe-se também, por isso, um estudo exclusivamente focado no papel da criatividade em reforçar o espaço social, ou criar redes de cooperação<sup>68</sup>.

---

<sup>67</sup> O artigo de Álvaro Domingues "*Urbanização Extensiva – Uma Nova Escala para o Planeamento*" (2008) possui uma interessante visão crítica sobre a participação cívica nos processos de planeamento

<sup>68</sup> Este enfoque é particularmente notório no artigo "*Creative Place-Making*" (Ann Markusen & Anne Gadwa, 2010)

## **BIBLIOGRAFIA**

- 00:/, NESTA & DESIGN COUNCIL CABE [CCE] (2011), *Compendium for the Civic Economy: What the Big Society Should Learn from 25 Trailblazers*, London
- ABU-SAIFAN, Samer (2012), *Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries*, Technology Innovation Management Review
- ADS [Architecture and Design Scotland] (s.d.), *Speirs Locks Creative Regeneration in Challenging Times*, Edinburgh
- AHMAD, Nadim & SEYMOUR, Richard G. (2008), *Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection*, OECD Statistics Working Paper
- ANDRÉ, Isabel & ABREU, Alexandre (2006), *Dimensões e Espaços da Inovação Social*, Finisterra, XLI, 81, pp. 121-141
- B LAB (2009), *B Corporation Annual Report: Building a New Sector of the Economy*, The community of Certified B Corporations
- B LAB (2012), *B Corporation Annual Report: Best for the World*, The community of Certified B Corporations
- BARRIE, David (2010a), *Growing the People – A Social Action Plan for Speirs Locks*, Glasgow, David Barrie & Associates
- BARRIE, David (2010b), *'Open-source' Place-Making: a Collective Approach to the Development of Cities in an Age of Big Society, Digital Media and Social Enterprise*, Architecture + Design Scotland
- BERGGREN, N. & JORDAHL, H. (2005), *Free to Trust? Economic Freedom and Social Capital*, Uppsala University, Sweden
- BOURDIEU, Pierre (1972), *Outline of a Theory of Practice*, edição de 1977 por Cambridge University Press, Series: Cambridge Studies in Social and Cultural Anthropology, No. 16
- BOYLE, David (2011), *More than Money: Platforms for Exchange and Reciprocity in Public Services*, NESTA
- BUNT L. & HARRIS M. (2010), *Mass Localism: a Way to Help Small Communities Solve Big Social Challenges*, NESTA
- CARPI, J. Tomás (2008), *The Prospects for the Social Economy in a Changing World*. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 7-33

- CE [Comissão Europeia] (2010), *Europa 2020: Estratégia para um Crescimento Inteligente, Sustentável e Inclusivo*, Comunicação da Comissão, Bruxelas
- CFLG [Commission on the Future of Local Government] (2012), Final Report, UK
- CHALMERS, Thomas (1900), *The Christian and Civic Economy of Large Towns*, Charles Scribner's Sons, New York
- CHESBROUGH, Henry William (2003), *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business Review Press
- CONSERVATIVES UK (2010), *Open-Source Planning Green Paper*, Policy Green Paper No. 14
- DAGGER, Richard (2006), *Neo-republicanism and the Civic Economy*, Politics Philosophy Economics, 5: 151
- DEFOURNY, Jacques & DEVELTERE, Patrick (1999), *The Social Economy: the Worldwide Making of a Third Sector*, Cap. 1 de L'Économie Sociale au Nord et au Sud
- DOMINGUES, Álvaro (2008), *Urbanização Extensiva – Uma Nova Escala para o Planeamento*, CITTA 1st Annual Conference on Planning Research, Porto
- GCRP [Glasgow Canal Regeneration Partnership] (2008), *Scottish Sustainable Communities Initiative – Speirs Locks Glasgow*
- GRAHAM J., & CORNWELL, J. (2009), *Building Community Economies in Massachusetts: An Emerging Mode of Economic Development?*, The Social Economy International Perspectives on Economic Solidarity, 37-65
- GRAHAM, J. & ROELVINK G. (2009), *Social Innovation for Community Economies*, Social Innovation and Territorial Development, 25-37, Ashgate, Farnham, UK
- GRAHAM, J., HEALY, S. & BYRNE, K. (2002), *Constructing the Community Economy: Civic Professionalism and the Politics of Sustainable Regions*, Journal of Appalachian Studies 8(1), 50-61.
- GUISO, L., SAPIENZA, P. & ZINGALES, L. (2010), *Civic Capital as the Missing Link*, European University Institute, Florence
- HALE, T. & GALBRAITH J. K. (2004), *Income Distribution and the Information Technology Bubble*, University of Texas Inequality Project, Working Paper 27
- HAUGH, Helen & KITSON, Michael (2007), *The Third Way and the Third Sector: New Labour's Economic Policy and the Social Economy*, Cambridge Journal of Economics, 31, 973–994

- HEALY, S. & GRAHAM, J. (2008), *Building Community Economies: A Postcapitalist Project of Sustainable Development*, Economic Representations: Academic and Everyday, 291-314, Routledge, New York
- HENTON, Douglas, MELVILLE, John & WALES, Kimberly (1997), *The Age of the Civic Entrepreneur: Restoring Civil Society and Building Economic Community*, National Civic Review, Vol. 86 Issue 2, p149
- HM GOVERNMENT (2010), *Local Growth: Realising Every Place's Potential*, London
- HOWALDT, J. & SCHWARZ, M. (2010), *Social Innovation: Concepts, Research Fields and International Trends*, Sozialforschungsstelle Dortmund
- IYER, S., KITSON, M. & TOH, B. (2005), *Social Capital, Economic Growth and Regional Development*, Regional Studies, Volume 39, Issue 8
- KEYNES, John Maynard (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan Cambridge University Press, for Royal Economic Society, edição de 2002 por marxists.org
- KORTEN, David C. (1996), *Civic Engagement in Creating Future Cities*, Environment and Urbanization, 8: 35, SAGE
- LEADBEATER, C. & GOSS, S. (1998), *Civic Entrepreneurship*, Demos, London
- LEADBEATER, Charles (2007), *We Think: Why Mass Creativity Is the Next Big Thing – Full Draft*
- LEADBEATER, Charles (2008), *We-Think: Mass Innovation, Not Mass Production*, Profile Books Ltd., London
- MARTIN, Roger L. & OSBERG, Sally (2007), *Social Entrepreneurship: The Case for Definition*, Stanford Social Innovation Review
- MOULAERT, Frank & NUSSBAUMER, Jacques (2005), *Defining the Social Economy and its Governance at the Neighbourhood Level: A Methodological Reflection*, Urban Studies, Vol. 42, No. 11, 2071–2088
- MOURA, Miguel (s.d.), *Tecnologias de Micro Sistemas: Um Estudo do Estado do Patenteamento*, INPI [Instituto Nacional da Propriedade Industrial]
- MURRAY, Robin (2009), *Danger and Opportunity: Crisis and The New Social Economy*, Social Innovator Series, The Young Foundation & NESTA
- NESTA (2009), *The Big Green Challenge: The People-Powered Innovation Prize – Finalists*
- NESTA (2010a), *The Big Green Challenge Final Evaluation Report – Executive summary*

- NESTA (2010b), *Using Social Challenge Prizes to Support People-Powered Innovation*
- PALAZZI, M., HESSELING, P., YOUNG, R. & KLOPPENBORG, P. (1990), *Beyond Market and State: the 'Civic' Economy*, Progressio Civic Economy Series Publication 1, Progresso Foundation, Amsterdam
- PÉREZ, Carlota (2003), *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Edward Elgar Pub
- PETITINGA, Carolina Santos (s.d.), *Mais Definições em Trânsito: Desenvolvimento Local*, Centro de Estudos Multidisciplinares em Cultura, Bahia
- PURDUE, Derrick (2008), *Community Cohesion, Neighbourhood Management and Local Civic Engagement*, New Forms of Local Governance and Civil Society, 20-21<sup>st</sup>
- SHIRKY, Clay (2008), *Here Comes Everybody: The Power of Organizing without Organizations*, Penguin Group, London
- SHUMPETER, Joseph (1943), *Capitalism, Socialism & Democracy*, edição de 2003 por Taylor & Francis e-Library
- SIRIANNI, C. & FRIEDLAND, L. (s. d.), *Civic Innovation in America: Community Empowerment, Public Policy, and the Movement for Civic Renewal*, University of California Press
- SMITH, Graham (2005), *Green Citizenship and the Social Economy*, Environmental Politics, Vol. 14, No. 2, 273 – 289, Southampton, UK
- SONNTAG, Viki (2006), *Cultivating Community Economies: Experiments in Creating Local Linkages*, 13th International Greening of Industry Network Conference City Hall, Cardiff
- TAPSCOTT, D. & WILLIAMS, A. D. (2007), *Wikinomics: How Mass Collaboration Changes Everything – The Summary in Brief*, Soundview Executive Book Summaries
- TORRÃO, Susana (2012), *Economia Social – Mais Próxima, Mais Integrada, Mais Estável*, revista Montepio, nº 5, Série II
- URBAN TASK FORCE (2005), *Towards a Strong Urban Renaissance*
- WOLFE, D. A. & NELLES, J. (2008), *The Role of Civic Capital and Civic Associations in Cluster Policy*
- WOOLCOCK, Michael (1998), *Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework*, Brown University, Providence
- WRIGHT, Erik Olin (2010), *Envisioning Real Utopias*, Verso

## WEBGRAFIA

- 00:/ <http://www.research00.net/people.php>
- Arcola Energy <http://www.arcolaenergy.com/Contact.htm>
- Arcola Theatre <http://www.arcolatheatre.com/>
- B Corporation <http://www.bcorporation.net/>
- Brixton Market <http://brixtonmarket.net/about-us/>
- Bromley by Bow Centre <http://www.bbbc.org.uk/pages/about-us.html>
- CIRIEC <http://www.ciriec.es/>
- Cleveland Foundation <http://www.clevelandfoundation.org/1>
- Collaborative Economics <http://www.coecon.com/>
- Community Economies <http://www.communityeconomies.org/>
- COSIF <http://www.cosif.com.br/publica.asp?arquivo=20090424china-mitoverdade>
- Creative Councils [http://dev.nesta.org.uk/areas\\_of\\_work/public\\_services\\_lab/creative\\_councils](http://dev.nesta.org.uk/areas_of_work/public_services_lab/creative_councils)
- Design Council <http://www.designcouncil.org.uk/about-us/>
- Europa 2020 [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_pt.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_pt.htm)
- Glasgow Architecture <http://www.glasgowarchitecture.co.uk/>
- Glasgow's Canal <http://www.glasgowcanal.co.uk/regeneration-projects/projects-in-progress>
- GovFresh <http://gov20.govfresh.com/defining-civic-innovation-definition-open-government/>
- ICA <http://2012.coop/en/what-co-op>
- MEAL <http://eastanglianlife.org.uk/meal-in-the-community/community-involvement/>
- National Center for Civic Innovation <http://www.civicinnovation.org/main.html>
- National Theatre Scotland <http://www.nationaltheatrescotland.com/>
- NESTA [http://www.nesta.org.uk/about\\_us](http://www.nesta.org.uk/about_us)
- Nuestras Raices <http://www.nuestras-raices.org/aboutus.html>
- Number 10 <http://www.number10.gov.uk/news/big-society/>
- Open Source Initiative <http://opensource.org/docs/osd>
- Pub is the Hub [http://www.pubisthehub.org.uk/case\\_studies/pub/31](http://www.pubisthehub.org.uk/case_studies/pub/31)
- Public Services Lab [http://www.nesta.org.uk/areas\\_of\\_work/public\\_services\\_lab/creative\\_councils](http://www.nesta.org.uk/areas_of_work/public_services_lab/creative_councils)
- Revista Exame <http://exame.abril.com.br/>
- Rotherham Ready <http://www.rotherhamready.org.uk/about/>
- SENSCOT [http://www.senscot.net/view\\_art.php?viewid=7318](http://www.senscot.net/view_art.php?viewid=7318)
- Sharing the Place <http://sharingtheplace.posterous.com/exploring-the-civic-economy-through-speirs-lo>
- Suite 101 <http://suite101.com/article/the-importance-of-civic-innovation-a380529>
- The Nation <http://www.thenation.com/article/161261/rise-benefit-corporations#>
- The Scottish Government <http://www.scotland.gov.uk/Publications/2009/05/26112614/2>
- The White House <http://www.whitehouse.gov/administration/eop/sicp>
- United Nations Development Programme <http://www.undp.org/content/undp/en/home.html>
- United Nations <http://www.uncsd2012.org/rio20/>