

O processo de formação das Organizações do Terceiro Sector

A necessidade de uma abordagem interdisciplinar¹

in *Economia e interdisciplinaridade(s)*, Organizadores: Celia Lessa Kerstenetzky e Vítor Neves, Edições Almedina, 2012, pp. 225:251

Introdução

O interesse dos economistas sobre o estudo do terceiro sector é relativamente recente². Apesar de existirem alguns antecedentes teóricos, é só a partir da década de 70 do século XX que começam a surgir as primeiras análises. De inspiração neoclássica, o seu objectivo é explicar a génese das organizações não lucrativas através de uma série de fracassos do Estado e do mercado³. Dito por outras palavras, o terceiro sector é encarado como um mero subproduto das falhas dos sectores público e privado lucrativo. Obviamente que esta perspectiva negativista pouco elucida sobre a actual centralidade do terceiro sector na coordenação das sociedades e das economias contemporâneas.

Não deixa de ser interessante reparar que o acento negativo que marca a literatura económica sobre o terceiro sector não tem equivalente nas outras áreas das ciências sociais, seja na sociologia, na história ou na ciência política, onde o seu papel é reconhecido pelas suas especificidades (Lohman, 1989). Tocqueville (2001[1840]), um dos mais eminentes historiadores e pensadores políticos do século XIX e, actualmente, cada vez mais revisitado pelos teóricos do terceiro sector, reconheceu e valorizou o papel das associações como meio de consolidar o carácter participativo da democracia americana. Também Hall (1987: 3), ao traçar uma perspectiva histórica do terceiro sector, o encara como um produto

¹ Este texto constitui, na sua grande parte, um capítulo da dissertação de doutoramento do Programa de Doutoramento em Governação, Conhecimento e Inovação do Centro de Estudos Sociais e da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. A dissertação, intitulada “Governação, Conhecimento e Inovação. As Instituições Particulares de Solidariedade Social”, foi orientada pelo Professor José Reis, a quem quero expressar a minha profunda gratidão pela sua amizade e pelo seu apoio. Gostaria, também de agradecer a todos os meus Professores dos seminários do referido programa de doutoramento dos quais sempre recebi incentivos, sugestões e críticas construtivas. De entre eles, destaco o Professor Vítor Neves que me deu a conhecer alguns dos temas teóricos que se vieram a revelar essenciais para a elaboração deste texto.

² Para os objectivos deste texto, adopta-se a definição europeia de terceiro sector que inclui o conjunto de organizações de carácter associativo, cooperativo e mutualista.

³ Existem algumas diferenças entre o conceito de terceiro sector e o de sector não lucrativo, utilizado nas abordagens convencionais pelos autores anglo-saxónicos. Porém, essas diferenças em nada alteram a lógica explicativa do processo de formação de um conjunto de organizações que se situam fora do Estado e do mercado.

distinto da democracia e do capitalismo. Numa análise política, Douglas (1987: 68) acentua o argumento pluralista, segundo o qual o terceiro sector permite uma maior diversidade de provisão social do que aquela que o Estado pode fornecer. Também na sociologia, as organizações do terceiro sector (OTS) são encaradas não como resultado de meras funções de utilidade, mas sim como reflexo de estruturas institucionais e o *locus* de valores como o pluralismo, o voluntarismo, o altruísmo e a participação (DiMaggio e Anheier, 1990).

Cabe, então, perguntar por que é que a teoria económica standard destinou um papel residual ao terceiro sector. A resposta a esta questão encontra-se nos próprios fundamentos do paradigma neoclássico e no conseqüente fechamento da economia ao diálogo interdisciplinar.

Em primeiro lugar, o postulado do *homo economicus*, ou seja, a ideia de que os agentes económicos, face à escassez dos recursos disponíveis, desenvolvem uma conduta baseada no auto-interesse e na maximização da sua utilidade total, tendo em conta as suas preferências exogenamente determinadas, parece pouco adequado à descrição de um mundo povoado por “doadores caridosos, empregados idealistas e voluntários não pagos” (Dollery e Wallis, 2003: vii). Em segundo lugar, a adopção do individualismo metodológico segundo o qual todos fenómenos sociais têm que ser unicamente explicados por referência aos indivíduos também é igualmente insatisfatória para abranger a complexidade e a dinâmica de um sector onde, uma grande parte das transformações, se origina ao nível estrutural. Por último, mas não menos importante, a falta de diálogo da teoria económica com as outras áreas das ciências sociais, limitou a compreensão do processo de formação e do papel de um conjunto de organizações onde os processos sociais, históricos e políticos marcam, decisivamente, as suas dinâmicas económicas.

Neste capítulo, defende-se que as perspectivas institucionalistas da economia, ao cultivarem o diálogo interdisciplinar, podem dar um contributo importante para superar as limitações das teorias dominantes e possibilitam uma melhor compreensão o processo de formação das OTS nas sociedades contemporâneas. O conceito de instituições permite apreender que o comportamento humano não é apenas moldado pela racionalidade económica, como também por normas, regras, hábitos e valores, o que desde logo apela à necessidade do diálogo da economia com outras disciplinas, designadamente, com a história, com a sociologia, com a psicologia e com a ciência política.

A adopção de uma perspectiva institucionalista permite ainda articular o nível micro, onde a motivação e intencionalidade dos actores podem explicar a sua escolha na afectação de recursos, com o nível macro, onde os factores estruturais e o contexto institucional exercem, também, influência sobre a acção dos indivíduos. Assim, propõe-se, neste texto, a utilização de um modelo explicativo do processo que, ao articular o carácter dual da agência e da estrutura, permita perceber quais as diferentes, e por vezes contraditórias, racionalidades sociais, históricas, políticas e económicas, que estão por detrás do surgimento de uma OTS.

O texto está organizado da forma que seguidamente se expõe. No primeiro ponto, mostra-se que, apesar da riqueza e da diversidade das correntes institucionalistas na economia, o seu contributo tem sido praticamente ignorado na literatura económica do terceiro sector. Depois de se defender, no segundo ponto, que a utilização dos contributos institucionalistas nos estudos do terceiro sector exige uma definição clara do conceito de instituições e uma distinção entre os vários níveis de análise institucional, elabora-se, no terceiro ponto, um modelo explicativo sobre o processo de formação das OTS que visa superar as limitações das abordagens convencionais de carácter microeconómico. Nas Considerações Finais, sintetizam-se os principais resultados a que se foram chegando ao longo do texto e defende-se que a superação das insuficiências das teorias económicas do terceiro sector exige, necessariamente, o diálogo interdisciplinar.

1. O institucionalismo económico e os estudos do terceiro sector

O estudo das instituições e da mudança institucional tem conhecido, nos últimos anos, um interesse renovado nas mais diversas áreas das ciências sociais. Esta tendência tem sido particularmente importante na economia, na sociologia e na ciência política, sendo, também, visível na geografia económica e, mesmo, na filosofia (Hodgson, 2006: 1). A enorme diversidade das abordagens, ao mesmo tempo que abre as portas ao diálogo entre as várias ciências sociais, possibilitando uma perspectiva mais vasta sobre a análise institucional, traz, também, alguma dispersão e desentendimento sobre o próprio significado do termo *institucionalismo*. Os reflexos bem visíveis desta diversidade e,

também, da dispersão surgem, desde logo, na aparente dificuldade em estabelecer tipologias sobre as diferentes correntes institucionalistas⁴.

Na economia, o institucionalismo económico é hoje, cada vez mais, um campo influente com aplicações importantes em diferentes campos da disciplina como, por exemplo, nos estudos de inovação, nos processos de crescimento económico nos países desenvolvidos e em transição, na economia regional, no estudo dos mercados e das empresas, nas questões de governação, entre muitos outros. O interesse crescente pelas temáticas institucionalistas na economia explica-se, em grande parte, pela repercussão que o chamado novo institucionalismo económico tem tido no meio académico. A atribuição do Prémio Nobel a Ronald Coase, Douglass North e Oliver Williamson, os três nomes maiores do novo institucionalismo, é, aliás, um sinal visível dessa influência.

Ao mesmo tempo que o novo institucionalismo foi ganhando importância na teoria económica, foi-se observando, em paralelo, uma revitalização do projecto do velho institucionalismo com uma dinâmica significativa na Europa, nos Estados Unidos e no Japão (Lawson, 2005). As diferenças conceptuais e metodológicas que separam estas duas correntes principais do institucionalismo - o novo e o velho - são grandes. No entanto, existem alguns pontos comuns que as unem, o que leva alguns autores a falar de um “institucionalismo alargado” (Reis, 1998) ou da possibilidade de convergência (Nielsen, 2001), mesmo que parcial (Hodgson, 1998)⁵.

Apesar da efervescência das ideias institucionalistas na economia, o seu alcance nos estudos económicos do terceiro sector tem sido bastante limitado. Salvo raras excepções, as tentativas de aplicação têm sido praticamente reduzidas à transposição da abordagem dos custos de transacção (Nelson e Krashinsky, 1973; Valentinov, 2008), segundo a tradição de Williamson (1985), constituindo, de certa forma, uma extensão da teoria da falha do

⁴ Uma boa parte das recensões existentes na literatura sobre os vários institucionalismos circunscreve-se nas fronteiras de cada disciplina. Existem, no entanto, outras que, procurando fazer uma análise transversal, estabelecem uma tipologia das várias correntes institucionalistas, se bem que de forma incompleta e substancialmente diferentes umas das outras. A este propósito, ver, por exemplo, DiMaggio (1998), Nielsen (2001; 2002) e Théret (2003). Refira-se, ainda, outros estudos transversais, mas não tão abrangentes, pois recenseiam apenas uma corrente institucionalista em várias disciplinas (Nee, 2003) ou, então, porque não incluem todas as disciplinas envolvidas com o institucionalismo (Hall e Taylor, 1997; Rhodes, *et al.* 2002).

⁵ Uma análise das diferenças entre os dois institucionalismos, bem como alguns aspectos que os unem, está bem documentada na literatura especializada. Ver, por exemplo, Hodgson, (1998, 2006), Rutherford (1994) e Reis (1998).

contrato de Hansman (1986 [1980])⁶. A concepção do comportamento humano moldado pelo ambiente institucional e cultural, o que implica a recusa de uma visão utilitarista dos agentes económicos, a perspectiva histórica, dinâmica e evolucionária dos processos económicos, a visão da economia como um sistema aberto e o reconhecimento da necessidade da interdisciplinaridade nas análises efectuadas, ou seja, as ideias fortes ligadas ao velho institucionalismo (Reis, 1998; Hodgson, 1999; Lawson, 2005) são, geralmente, ignoradas nas análises do terceiro sector, pese embora as suas potencialidades.

2. Níveis de análise institucional e terceiro sector

Como se referiu, as perspectivas teóricas dentro das correntes institucionalistas são tão diversas que não há, até ao momento, consenso nas ciências sociais sobre o significado do que são instituições (Hodgson, 2006: 1) e sobre a distinção entre os vários níveis de análise institucional (Hollingsworth, 2002: 89). Por outro lado, apesar do esforço de interdisciplinaridade ser já uma tendência visível nalguns campos do conhecimento académico, o certo é que a fragmentação disciplinar das universidades, centros de investigação e revistas especializadas é, ainda, uma realidade suficientemente forte para impedir o estabelecimento de um campo teórico comum, o que acaba por limitar a força potencial dos conceitos utilizados (Hollingsworth, 2002: 89-90).

Por certo que a diversidade irá sempre existir e isso não deverá ser um obstáculo para o avanço do conhecimento académico e, em particular, do institucionalismo económico. Neste sentido, o objectivo deste ponto não é propor uma teoria unificadora do institucionalismo. Trata-se, apenas, de apresentar uma perspectiva teórica que permita alcançar uma visão alargada dos processos económicos e sociais, em particular, daqueles que estão por detrás da dinâmica do terceiro sector, possibilitando, assim, alcançar uma percepção mais vasta (e mais realista) do que aquela que é fornecida pelas abordagens já existentes na literatura.

A primeira etapa a empreender consiste na definição rigorosa dos conceitos utilizados. Uma incursão na literatura institucionalista revela, desde logo, alguma ambiguidade não só na forma como são apresentados os conceitos chave (a começar pelo próprio conceito de

⁶ Uma excepção é a tentativa de aplicação da teoria das convenções (Enjolras, 2004) ao estudo do terceiro sector, mas sem grandes repercussões na literatura especializada.

instituições) como, também, na indefinição que gira à volta dos vários níveis de análise institucional.

Para os efeitos deste texto, serão distinguidos cinco níveis de análise institucional: as instituições, os arranjos institucionais, os sectores institucionais, as organizações e os indivíduos. Cada um destes níveis está inter-relacionado e arrumado segundo uma ordem descendente de permanência e durabilidade. Embora inspirado pela abordagem de Hollingsworth (2002), um autor ligado à corrente da sócio-economia, este mapeamento da análise institucional difere substancialmente da sua proposta não só pela forma como são concebidos alguns daqueles estágios, como, também, pela inclusão do nível individual, o que se justifica por razões que mais à frente se irão tornar claras⁷.

2.1. As instituições

As instituições constituem o primeiro nível de análise institucional. De acordo com a concepção ampla que aqui se adopta, as instituições são o conjunto de regras, normas, valores, convenções e hábitos que enquadram a vida individual e colectiva. Apesar de sujeitas a mudanças, as instituições são relativamente estáveis e têm uma influência importante sobre os restantes quatro níveis da análise institucional.

Tendo em conta o conhecimento finito dos agentes económicos e as suas limitadas capacidades de processamento de informação (Simon, 1982), as instituições, ao reduzirem o grau de incerteza, não só fornecem a estabilidade necessária para a vida económica e social como, também, tornam a sua reprodução possível. Em termos gerais, as instituições são “as regras do jogo na sociedade ou, mais formalmente, as restrições construídas pelo homem que moldam a interacção humana” (North, 1990: 3). Como essas regras do jogo tanto podem ser formais (por exemplo, as leis) como informais (por exemplo, as convenções e os hábitos), resulta daqui que as instituições podem ser encaradas como uma “ordem relacional difusa” (Reis, 2007: 33), isto é, um conjunto de elementos sociais, culturais e políticos que contextualizam, condicionam e restringem a acção humana. Porém, as instituições têm uma natureza recíproca (Bromley, 2006: 46 ss.). Elas não apenas restringem como, também, capacitam e liberam os agentes económicos para a actividade

⁷ Hollingsworth (2002: 102 ss.) escolhe, como quinto nível, o desempenho e os resultados (o output) das organizações da sociedade. Como os objectivos desta investigação não passam pela análise da performance das organizações, não se justifica a inclusão daquele nível.

social e económica, possibilitando interacções, coordenação, cooperação e trocas de informação entre agentes⁸.

Apesar de construídas pelos indivíduos, as instituições moldam as suas percepções e as suas preferências. Assim, os processos de cognição e da acção humana são sempre culturais, permeados pelas instituições. Contrariamente à tradição dominante da teoria económica, as abordagens cognitivas na psicologia, na sociologia e na antropologia estabelecem uma conexão forte entre normas culturais e enquadramento da cognição (Hodgson, 1994: 120 ss.)⁹. A selecção, a interpretação e a compreensão do enorme volume de informação sensorial que chega ao cérebro humano requer a utilização de conceitos, regras e símbolos que formam o quadro cognitivo dos agentes e que lhes moldam o seu processo de decisão (North, 2005; Hodgson 2009). Isto significa considerar que as instituições são *constitutivas* dos indivíduos e não apenas meras restrições. Implica também admitir, em termos da teoria económica, a endogeneização das preferências¹⁰.

Sob um ponto de vista político, as instituições cumprem uma importante função: elas medeiam os conflitos sociais. Sendo expressão de um compromisso político, as instituições são concebidas para resolver conflitos entre actores desiguais com interesses divergentes. Dada a heterogeneidade dos interesses dos agentes, as instituições representam um compromisso do conflito social e são uma consequência do comportamento estratégico dos agentes num contexto de assimetria de poder. Como os agentes não têm um objectivo comum, a ideia de eficácia das instituições, tão comum na teoria económica, deve ser rejeitada. As instituições emergem a partir de preferências diferentes e alteram a estrutura de interesses em jogo. Por outro lado, elas trazem, por vezes, resultados que não foram explicitados ou mesmo desejados, mesmo que surjam como aparentemente coerentes

⁸ Para os autores ligados ao novo institucionalismo, as instituições são vistas, apenas, como constrangimentos da acção humana. Esta ideia parece resultar da concepção segundo a qual os mercados são mecanismos naturais que funcionam melhor sem qualquer interferência. Porém, as instituições, ao mesmo tempo que restringem, capacitam (Amable, 2005: 51) e libertam (Bromley, 2006: 46). Por exemplo, as leis que proíbem o trabalho infantil ou a restrição de fumar em locais públicos restringem as empresas e os fumadores, mas, noutro sentido, libertam as crianças e os não fumadores, respectivamente.

⁹ A percepção do fenómeno da aculturação da acção humana e a consequente rejeição do uso de assumpções universais no comportamento humano está bem presente nos autores do velho institucionalismo. É neste sentido que se pode entender a definição de instituições de Veblen (1909) como “hábitos de pensamento comuns à generalidade dos homens” ou a de Commons (1959 [1934]) como a “acção colectiva no controlo, liberação e expansão da acção individual”.

¹⁰ Durante muito tempo, o conceito de preferências endogeneizadas foi encarado pelos economistas ortodoxos como desnecessário e inconsistente. Porém, mais recentemente tem vindo a ser reabilitado, o que traz de volta um dos temas mais centrais do velho institucionalismo económico (Hodgson, 2009: 15).

(Amable e Palombarini, 2009: 132-133). Assim sendo, as instituições nunca são soluções óptimas para problemas dados, mas sim um equilíbrio político entre poderes sociais diferenciados (Amable, 2005: 18-20; 66 ss.).

As considerações acima feitas têm uma importância clara sobre o estudo do terceiro sector. Em vez de se considerar critérios universais de comportamento humano, como a racionalidade económica e a maximização, importa antes pensar a emergência, a evolução e o papel das OTS como resultado de um processo institucional onde regras, normas, valores, convenções e hábitos vão moldando as preferências e as interações estratégicas entre os vários actores envolvidos. Não é certamente coincidência que os países que conheceram taxas mais elevadas de crescimento do terceiro sector são aqueles nos quais houve uma maior alteração do ambiente institucional, nomeadamente, ao nível das políticas e das regras formais que regulam as parcerias entre o Estado e as OTS (Anheier, 2002). Alguns exemplos são a introdução do princípio de subsidiariedade na Alemanha, do conceito de *third party government* nos Estados Unidos, o sistema de *verzuilling* na Holanda, a introdução do *Compact* no Reino Unido ou, ainda, o estatuto das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) em Portugal.

A história do terceiro sector ilustra, igualmente, que as instituições emergem como resultado de um compromisso político realizado entre actores desiguais com poderes diferenciados e, frequentemente, marcado por conflitos de interesses. Voltando aos exemplos dados no parágrafo anterior, torna-se claro observar que as novas *regras do jogo* nasceram da heterogeneidade de interesses e da relação de forças entre actores sociais com poderes diferentes.

2.2.Os arranjos institucionais

As regras, normas, valores, convenções e hábitos conduzem ao segundo nível da análise institucional, ou seja, aos arranjos institucionais que coordenam as acções e as estratégias dos actores sociais (Hollingsworth, 2002: 94). Esses arranjos institucionais são os mercados, as hierarquias empresariais, o Estado, as comunidades, as redes e o terceiro sector¹¹ (Hollingsworth e Boyer, 1997, 6-19). São, pois, os mecanismos que coordenam (ou

¹¹ Na verdade, Hollingsworth e Boyer (1997) falam de associações e não de terceiro sector. A opção que aqui se faz pelo uso do segundo termo justifica-se pela sua maior abrangência pois, como se viu atrás, ele inclui não só as associações como, também, outras formas organizacionais, como é o caso das cooperativas e das mutualidades.

governam) a actividade económica e que se fundamentam em racionalidades e em dinâmicas diferenciadas que evoluem ao longo do tempo e que divergem de país para país.

Apesar da insistência das tradições teóricas dominantes no papel preponderante do mercado, sempre foi evidente, para alguns autores, a existência de mecanismos não mercantis de governação¹². Todavia, alguns acontecimentos ocorridos na última década, tão díspares quanto a emergência do fenómeno Silicon Valley, a crise financeira nos países asiáticos, as perturbações económicas nos países ex-socialistas, a estagnação das economias africanas e o papel crescente das organizações não governamentais vieram a mostrar a importância crucial de outro tipo de arranjos institucionais (Aoki, 2001: 1). Por outro lado, têm surgido evidências empíricas mostrando que as economias que exibem uma maior diversidade de arranjos institucionais apresentam, igualmente, uma maior capacidade para se adaptarem a novas circunstâncias, mesmo que, por vezes, haja alguma incoerência na governação (Hollingsworth, 2002: 99; Dorward *et al.*, 2005). Deste modo, uma nova ênfase tem sido dada às formas institucionais não mercantis.

Quando estas considerações são transpostas para a análise do terceiro sector, chega-se a uma perspectiva que está longe da visão residual das análises convencionais. Na verdade, o terceiro sector é, antes de mais, uma forma de coordenação do sistema socioeconómico. Essa coordenação realiza-se de forma articulada com os restantes arranjos institucionais. Cada economia caracteriza-se por uma matriz de interdependência complexa entre os vários arranjos institucionais. Esse é precisamente um dos elementos que conferem diversidade às economias e que, ao mesmo tempo, lhes garante algum grau de coerência. Deste modo, a contextualização do terceiro sector dentro dessa matriz de interdependências revela-se essencial para um entendimento claro sobre a sua dinâmica de funcionamento, permitindo, ainda, perceber a diversidade enorme que apresenta de país para país.

A dinâmica do terceiro sector não pode ser explicada sem se ter conta as suas interligações com o *Estado*. Os dispositivos de regulação do terceiro sector são definidos pelo Estado e é fundamentalmente através das relações de contratualização com os poderes públicos que o terceiro sector participa na governação societal. São vários os estudos que

¹² O trabalho de Karl Polanyi (1980[1944]) é um exemplo de que a existência de diversidade de mecanismos de governação da economia foi captada por alguns autores.

associam as características do terceiro sector ao tipo de Estado com o qual se relacionam¹³ (Salamon e Anheier, 1998), o que significa, também, admitir que as suas transformações implicam igualmente mudanças no terceiro sector.

As características e os modos de funcionamento do terceiro sector estão, igualmente, ligados às especificidades das *comunidades* onde está inserido. Uma boa parte das OTS nasce de iniciativas comunitárias como, por exemplo, os projectos de desenvolvimento local e sustentável. A existência de comunidades com conexões sociais baseadas na confiança e na cooperação facilitam a coordenação entre agentes e são responsáveis pela vitalidade do movimento associativo. Pelo contrário, um menor número de OTS está geralmente associado a comunidades com uma baixa densidade de laços sociais (Putnam, 1993).

As ligações que o terceiro sector mantém com o *mercado* são igualmente importantes, apesar de este assunto estar pouco explorado na literatura. Por exemplo, nos países de economia liberal, nos quais o mercado assume um papel dominante na coordenação da actividade económica, as OTS parecem absorver alguma das suas lógicas de funcionamento (Almeida, 2008). As suas actividades tendem a apresentar um maior índice de mercantilização e um ambiente de maior competitividade afecta as suas relações com as empresas lucrativas e entre as próprias organizações do terceiro sector.

As relações entre *hierarquias empresariais* e terceiro sector devem, igualmente, ser tidas em conta, por várias razões. Em primeiro lugar, porque as OTS concorrem, frequentemente, com as empresas lucrativas e mesmo com as organizações públicas. Importa, assim, perceber as relações e tensões que se formam para compreender as lógicas de funcionamento do terceiro sector. Por outro lado, algumas das características das hierarquias empresariais e que são específicas de cada realidade social estão, de igual forma, presentes nas OTS, nomeadamente, a capacidade de inovação, o grau de concentração da produção, o nível de profissionalização dos dirigentes e a importância concedida à prestação de contas (Almeida, 2008).

Por último, é necessário considerar as *redes* como uma forma de coordenação da actividade económica. Há vários tipos de redes que diferem quanto aos modos de

¹³ Com efeito, existem descrições teóricas dos regimes do terceiro sector (ver Salamon e Anheier, 1998) construídas a partir da tipologia dos Estados Providência de Esping-Andersen (1990).

coordenação, ao tipo de relações que se criam e aos sectores e às organizações envolvidas (Hage e Alter, 1997). Existem redes de desenvolvimento de produção e de tecnologia, de formação profissional, de subcontractações e redes de coordenação de políticas sociais. Embora as OTS, de uma forma geral, possam estar presentes nos vários tipos de rede, é sem dúvida, nas redes de coordenação das políticas sociais e da acção social que o seu papel ganha relevância. O programa *Rede Social* em Portugal ou as *Local Partnership* no Reino Unido são dois exemplos significativos da participação do terceiro sector em conjunto com os mais diversos organismos (órgãos da administração central e local, comunidades, empresas, associações políticas) na governação local.

2.3. Os sectores institucionais

O terceiro nível de análise institucional é constituído pelos sectores institucionais da sociedade. Estes incluem o conjunto das organizações e segmentos do sistema social que oferecem um determinado serviço ou produto (Hollingsworth, 2002: 99), nomeadamente, o sistema de educação, o sistema de investigação, o sector financeiro, o sistema de segurança social, o mercado de trabalho, o sistema de saúde e os sectores industriais (a electrónica, as químicas, etc.)¹⁴.

A posição relativa destes sectores no conjunto do sistema socioeconómico é, obviamente, muito diversa de país para país, quer em termos quantitativos (designadamente, na contribuição para a oferta total de bens e serviços ou no volume total de emprego) quer, também, em termos qualitativos, pois envolvem diferentes relações sociais e compromissos institucionalizados entre os diversos actores sociais em jogo. A diversidade entre economias está, também, presente nas inter-relações que cada um dos sectores institucionais mantém com os restantes. Entre os sectores institucionais, geram-se dependências que variam consoante as características e a densidade das relações estabelecidas. Por outro lado, quanto maior for a interdependência entre os sectores institucionais, maior será o efeito que a mudança ocorrida num deles exerce sobre os

¹⁴ O terceiro sector e o Estado podem ser, igualmente, encarados como sectores institucionais, na medida em que produzem um determinado bem ou serviço. Repare-se que isto não constitui qualquer contradição com o facto de ambos terem sido classificados como arranjos institucionais. Como se salientou, os níveis de análise institucional não constituem categorias estanques, reflectindo antes diferentes perspectivas de análise.

restantes. Aliás, este nível de análise institucional está sujeito a variações mais frequentes do que os dois níveis anteriores (Hollingsworth, 2002: 99).

O enquadramento do estudo do terceiro sector através da análise dos sectores institucionais é particularmente importante. Na verdade, um dos primeiros elementos diferenciadores dos vários regimes do terceiro sector surge quando se compara a distribuição relativa das organizações, em cada sector institucional. Acrescente-se, também, que a tarefa se torna bastante mais facilitada pela possibilidade de aplicação da análise empírica. Por exemplo, um dos elementos que distingue o terceiro sector nos países da Europa do Sul é a sua participação elevada na produção do sector dos serviços sociais e a reduzida importância no sector da saúde. Já nos países anglo-saxónicos sobressai a contribuição das organizações não lucrativas nos sectores institucionais da educação e da cultura e a sua menor importância relativa no sector dos serviços sociais. A explicação desta diversidade assenta, evidentemente, nas especificidades de um longo processo histórico, através do qual se foram estabelecendo inter-relações específicas entre os sectores institucionais nos quais as OTS participam.

Quando se olha para a trajectória histórica das OTS, é possível, também, comprovar empiricamente o que há pouco se disse sobre o menor grau de estabilidade deste terceiro nível de análise - o dos sectores institucionais - relativamente aos dois anteriores. Em resultado de compromissos variados entre as forças sociais, a participação e a importância do terceiro sector em cada um dos sectores institucionais (saúde, educação, serviços sociais, etc.) foi evoluindo a ritmos diferentes, umas vezes mais lentamente, outras de forma mais apressada, dependendo da própria velocidade das mudanças ocorridas no conjunto no sistema social¹⁵. Isto significa que as inter-dependências entre as OTS e os restantes sectores institucionais se vão, também, alterando ao longo do tempo. A análise desta complexa teia de relações é, aliás, uma condição necessária para compreender a lógica e a coerência da variedade dos sistemas económicos onde o terceiro sector se encontra embutido.

2.4. As organizações

¹⁵ Por exemplo, a instauração do regime democrático, em Portugal, em 1974, ou a ascensão ao governo de Tony Blair, no Reino Unido, são dois exemplos de acontecimentos que acabaram por desencadear mudanças profundas na configuração do terceiro sector e no seu diferente embutimento nos sectores institucionais.

As organizações formam o quarto nível de análise institucional. Um dos assuntos mais controversos na literatura institucionalista gira à volta dos conceitos de *instituições* e *organizações*. Alguns autores optam por não fazer qualquer distinção entre aqueles dois termos. Para DiMaggio e Powell (1991), as instituições, isto é, as regras e as normas, surgem em conjunto com as estruturas organizacionais. Qualquer mudança que ocorra nas regras e nas normas é internalizada pelas organizações. Também Hodgson (2006) não vê grande diferença entre os dois conceitos. As organizações são instituições especiais que envolvem i) critérios de demarcação entre membros e não membros, ii) princípios de soberania e iii) cadeias de comandos (Hodgson, 2006: 18).

No entanto, faz todo o sentido distinguir instituições de organizações. Para North (1990: 4-5), as instituições são as regras do jogo e as organizações são os jogadores, isto é, são grupos de indivíduos unidos por algum propósito comum para atingir objectivos. É claro que as organizações são instituições especiais, como afirma Hodgson (2006: 18). Na verdade, qualquer estrutura organizacional é regulada pelas regras e normas que são definidas a um nível mais elevado (por exemplo, a constituição, o sistema fiscal, as regras do mercado de trabalho ou do sistema financeiro). Por outro lado, as próprias organizações têm, elas próprias, regras, normas e hábitos que lhes são específicos.

Não obstante, elas devem ser consideradas duas entidades distintas, e por várias razões. Em primeiro lugar, a sua natureza ontológica é diferente. Uma unidade teórica são as meta-regras definidas a um nível mais elevado (por exemplo, o Estatuto das IPSS, em Portugal, ou o *Compact* no Reino Unido), outra são as organizações reguladas e influenciadas por elas (por exemplo, as próprias IPSS ou as *Charities* inglesas). Em segundo lugar, a sua dinâmica é distinta. As organizações mudam mais depressa do que as regras, normas, convenções e hábitos da sociedade que apresentam um carácter mais permanente. Por último, como um dos objectivos deste capítulo consiste no estudo do processo de formação das OTS, enquanto agentes na governação macrossocial, reforça-se ainda mais a necessidade de fazer a distinção entre instituições e organizações.

As perspectivas institucionalistas na economia e na sociologia têm realçado o papel condicionador das normas e das regras na estrutura e no comportamento das organizações. Num artigo seminal, DiMaggio e Powell (1983) avançam com o conceito de isomorfismo institucional que traduz o processo segundo o qual uma unidade pertencente a uma

determinada população se assemelha às outras unidades que enfrentam o mesmo ambiente institucional (1983: 149). Isto não significa que não se observe, dentro de um determinado país ou conjunto de países sujeitos a um ambiente institucional idêntico, qualquer variação na estrutura e na cultura das organizações. Implica, sim, observar que essa variação ocorre dentro de parâmetros que são específicos ao ambiente socioeconómico onde se encontram (Almeida, 2010).

Estas considerações são particularmente importantes quando se abordam as OTS. A forma como o ambiente institucional configura o funcionamento do terceiro sector tem sido já evidenciado nalguma literatura (ver, por exemplo, Ferreira, 2005a). Torna-se, igualmente, importante perceber em que medida os processos de isomorfismo institucional, nas suas várias formas, estão mais ou menos presentes nas organizações. Parece ser claro que a existência de uma maior dependência do Estado e de um quadro regulador mais rígido está associado a um grau maior de isomorfismo institucional. Por exemplo, em Portugal, o Estatuto das IPSS e as características dos acordos de cooperação assinados entre estas e o Estado tem acentuado a tendência para as organizações se concentrarem num número reduzido de serviços, limitando a sua capacidade de inovação (Ferreira, 2005a: 9). Inversamente, quando as organizações gozam de uma regulação mais flexível e quando se encontram mais afastadas do Estado, a sua capacidade de inovação tende a ser mais elevada. É, por exemplo, o caso das *Charities* inglesas que, estando orientadas para o mercado, parecem menos sujeitas ao isomorfismo institucional, revelando uma maior capacidade de inovação (Almeida, 2008).

Por último, convém não esquecer o movimento contrário, ou seja, o modo como as próprias organizações acabam, também, por ter uma influência, muitas vezes decisiva, no desenho e na emergência das instituições. Apesar de, sob um ponto de vista teórico, ser um tema pouco estudado, a análise empírica tem realmente mostrado essa influência (Almeida, 2010).

2.5. O indivíduo institucionalizado

O quinto nível de análise institucional é o indivíduo. O reconhecimento da importância das instituições na actividade socioeconómica não pode fazer esquecer o papel do actor individual. Sendo certo que as instituições são constitutivas dos indivíduos, como se referiu atrás, só estes, de facto, possuem poderes de agência. Sem indivíduos, os quatro níveis

anteriores, obviamente, não existiriam. Dito ainda de outro modo, é através da acção consciente e intencional que os actores individuais criam as instituições.

Para o novo institucionalismo, o indivíduo é colocado no centro da análise. Porém, assume-se um estado de natureza, de tipo hobbesiano, livre de instituições, partindo todo o movimento dos indivíduos para as instituições. As preferências individuais são determinadas de forma exógena e a influência das instituições sobre os indivíduos é ignorada. Por aquilo que já se disse atrás, não é esta a posição que aqui se defende. No entanto, a postura contrária em que se afirma que “tudo pode ser explicado através do social e do institucional” (Granovetter, 1985) conduz a um colectivismo metodológico igualmente insustentável. Alguns autores ligados ao velho institucionalismo enveredaram por este determinismo estrutural.

Hodgson (2002) procura chegar a uma posição mais equilibrada, através do conceito de causação descendente reconstitutiva. Pretende-se significar que as instituições não só actuam como restrições ao comportamento humano como, também, o reconstituem, o que não significa que os indivíduos sejam apenas um produto cultural determinado pelas condições estruturais, pois as instituições não agem directamente sobre as decisões dos agentes, mas sim sobre os seus hábitos. Assim, ao exercerem um efeito descendente sobre o comportamento individual, reconstituem-no sem que, no entanto, seja anulada a iniciativa e a intencionalidade dos actores. Desta forma, Hodgson, com alguma sofisticação, afasta-se de um holismo excessivo presente em alguns autores do velho institucionalismo. Porém, a utilização do conceito parece servir um outro objectivo, já presente nos seus escritos anteriores, que é o de defender que as instituições devem ser encaradas como unidades básicas de análise (1998: 172). Esta posição, sem dúvida mais discutível, parece bem próxima de algum determinismo estrutural. Pode-se, de facto, perguntar por que motivo se deve considerar as instituições como unidades de análise se, efectivamente, elas não possuem poderes de iniciativa.

O conceito de *indivíduo institucionalizado* desenvolvido por Agassi (1975) parece ser um bom caminho entre holismo e individualismo. Por um lado, ele permite admitir que as instituições constroem, incentivam e constituem o comportamento individual, por outro, não retira a ideia de intencionalidade, livre arbítrio e imaginação dos agentes sociais. Existem influências externas que actuam sobre os indivíduos, mas a sua acção não é

inteiramente determinada por elas. Esta possibilidade de indeterminação ou como diz Shackle (1979) de *causas não causadas* admite a existência de escolhas reais, ou seja, nem sempre determinadas por estímulos externos¹⁶.

As considerações acima feitas podem ser transpostas para a análise do papel dos agentes individuais na gênese e na vida das OTS. Nos últimos anos, tem-se desenvolvido alguma literatura sobre o empreendedor social, alguém que, à semelhança do empresário inovador de Schumpeter, é um agente de mudança, mas, diferentemente daquele, tem uma missão social (Dees, 2001; Ferreira, 2005b). Em relação ao papel do empreendedor, as duas visões polares estão igualmente presentes. Por um lado, uma visão mais determinista tende a ver o empreendedorismo como o resultado de determinados contextos institucionais. Uma perspectiva mais individualista encara o empreendedorismo através de um conjunto de características dos agentes, desligadas das condições sociais onde se inserem (ver, a este respeito, Ferreira, 2005b). Porém, é desejável, pelas razões há pouco indicadas, chegar a uma posição intermédia que tende a ver o empreendedor social como alguém que é um produto cultural do meio, mas que, ao mesmo tempo, desenvolve uma acção marcada pela intencionalidade, pela imaginação e pelo livre arbítrio. Sob um outro ângulo de análise, é igualmente interessante verificar que o perfil do empreendedor acaba por ter uma influência, muitas vezes decisiva, sobre a gestão e a vida da organização, sendo o contrário também verdadeiro, isto é, a cultura da organização molda também as suas escolhas e as suas capacidades (Ferreira, 2005b: 40).

3. Um modelo causal de explicação

A explicação sobre os níveis de análise institucional mostrou que existem factores micro e macrosociais na formação das OTS. Assim, a primeira questão que se pode colocar é como relacionar o nível micro, na qual a motivação e intencionalidade dos actores podem explicar a sua escolha na afectação de recursos com o nível macro, onde os factores institucionais exercem, também, influência sobre a acção dos indivíduos. Ao fim e ao cabo, trata-se do problema da relação entre agência e estrutura, uma das questões mais polémicas nas ciências sociais.

¹⁶ Se as causas fossem sempre determinadas, então, tal como Shackle afirma (1979: 48), “all takings-place including thought, there would be no place in the scheme of things for beginnings”.

Bhaskar (1998 [1979]), um autor cujos trabalhos estão associados à corrente do realismo crítico, apresenta um *modelo transformacional da actividade social* baseado na assumpção que indivíduos e sociedade não estão relacionados dialecticamente, pois não são apenas dois momentos do mesmo processo. Por um lado, o determinismo deve ser evitado, porque, sem a actividade humana, a sociedade não existiria. No entanto, essa actividade não se desenvolve fora de qualquer concepção daquilo que os indivíduos estão a fazer e, além disso, pressupõe a existência de estruturas sociais que lhes são anteriores.

Se a sociedade não é criada nem determinada pelos indivíduos, no entanto, ela é *reproduzida e transformada* por eles. Em resumo, tal como o social não poder ser reduzido aos indivíduos, também a sociedade é uma condição necessária à actividade humana (Bhaskar, 1998: 33-34 [1979]). Daqui decorre o carácter dual da agência e da estrutura. Por um lado, as formas sociais antecedem toda a actividade humana, embora sejam, ao mesmo tempo, continuamente reproduzidas e transformadas pelos indivíduos. É nisto que consiste a dualidade da estrutura. Por outro, tem-se a dualidade da praxis, pois, devido à sua acção intencional e motivada por razões, os indivíduos acabam por reproduzir ou transformar a estrutura social, mesmo que nem sempre de forma consciente. Por exemplo, as pessoas não se casam para reproduzir a família nuclear ou manter o sistema capitalista. No entanto, é esse o resultado inevitável dos seus actos e, ao mesmo tempo, uma condição necessária da sua actividade (Bhaskar, 1998: 35 [1979]).

Agência humana e estrutura constituem, assim, dois níveis separados de realidade, cada um com propriedades autónomas e poderes causais. A existência de propriedades emergentes e poderes causais ao nível estrutural justifica, também, que agência e estrutura tenham um tratamento diferenciado. Um estrato da realidade diz-se *emergente* se i) resulta de princípios que operam num nível mais baixo, ii) a sua existência é dependente desse nível e iii) se contém poderes causais que são irreduzíveis, ao nível inferior, e capazes de o modificar (Lawson, 2003: 44)¹⁷. Tal como Hodgson exemplifica (2002:164), pode tratar-se a consciência humana como uma propriedade emergente, ao nível superior da complexidade do nosso sistema neurológico. Porém, embora a consciência dependa do sistema neurológico, ela não é inteiramente prevista nem explicada nos seus termos. Por

¹⁷ Bhaskar considerava que o seu modelo ontológico se encontrava perto da teoria da estruturação de Giddens. Porém, uma das diferenças que as separam é, precisamente, a consideração, por parte dos realistas críticos, da existência de propriedades emergentes ao nível da estrutura.

sua vez e descendo para um nível inferior, o sistema neurológico depende de substâncias ao nível da biologia molecular, mas também não pode ser explicado apenas com base nas moléculas. Assim como é possível aceitar a existência de uma ontologia estratificada “abaixo” do nível dos indivíduos, há, também, boas razões, tal como defendem alguns autores ligados à corrente do realismo crítico, para aceitar a existência de estratos emergentes a um nível superior.

O principal contributo do modelo causal de explicação é a aceitação de uma perspectiva dinâmica dos processos sociais, ao considerar a centralidade da acção e a capacidade transformativa e reprodutiva das formas sociais. Ao nível estrutural, as regras, normas, práticas estabelecidas e sistemas estão em constante evolução, apesar de haver estruturas que apresentem maior estabilidade do que outras. Por outro lado, ao nível individual, os agentes transformam, reproduzem as estruturas e, como tal, são um elemento dinâmico da transformação da actividade social.

Em que medida este modelo causal de explicação pode ser útil na explicação do processo de formação das OTS? Ao nível microsocial, tem-se a acção individual como o elemento fundamental que dá origem ao processo de formação das organizações. Como atrás já se defendeu, a intencionalidade dos agentes é, pois, o elemento chave para a mudança institucional. Neste sentido, as análises convencionais do terceiro sector dão um contributo que não deve ser ignorado. As abordagens pelo lado da procura, centradas na insuficiência de bens públicos ou nas assimetrias de informação, e as explicações pelo lado da oferta, mais focadas nos aspectos da iniciativa empresarial ou na acção dos stakeholders, realçam aspectos importantes que estão por detrás do nascimento das OTS (ver, a este propósito, Almeida, 2010). Todavia, como já se sublinhou atrás, têm limitações.

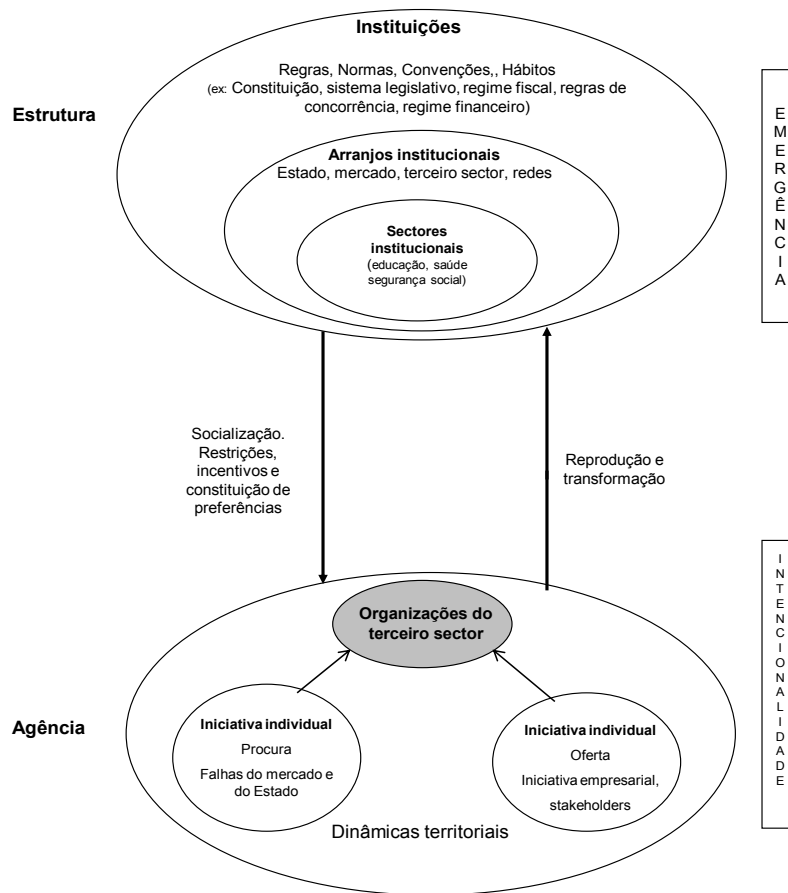
Por um lado, as iniciativas não partem de agentes optimizadores, mas sim de indivíduos institucionalizados pelo contexto estrutural. Um outro aspecto importante na formação das OTS está ligado aos efeitos induzidos que a alteração no quadro cognitivo dos agentes provoca nos restantes, assunto também esquecido pelas teorias tradicionais do terceiro sector. À medida que as novas regras, normas e valores vão sendo incorporados na actividade social dos agentes, ocorre um processo de mimetismo. Desta forma, a decisão em formar uma organização do terceiro sector acaba por ser, também, influenciada pelo conhecimento de outras experiências. Dito por outras palavras, é através deste *efeito de*

imitação que se gera um ciclo de auto-reforço no comportamento dos actores sociais, induzindo-lhes novas práticas, hábitos e rotinas¹⁸. Assim, as interacções entre a procura e a oferta são enquadradas pelas dinâmicas territoriais e, conseqüentemente, pelas características e densidade das redes sociais e pelo modo como estas afectam o quadro cognitivo, a preferência e as escolhas institucionais dos agentes. Pondo a questão noutros termos, o terceiro sector está ligado ao território, no seu sentido mais amplo¹⁹. São estes aspectos que a parte inferior da Figura 1 procura representar.

Figura 1: Dinâmicas institucionais no processo de formação das OTS

¹⁸ Russel e Hanneman (2002) dão conta deste fenómeno no seu estudo sobre a formação de cooperativas em Israel.

¹⁹ Para Reis (2006), o território não é apenas o espaço físico, é também um espaço relacional constituído pela *proximidade*, pelas *densidades* e pelo *polimorfismo estrutural*. Significa isto que o entendimento sobre a lógica de funcionamento das OTS deve ter em conta não só o espaço e as relações que nele se desenvolvem (*a proximidade*) como, também, as interacções continuadas entre os agentes (*a densidade*) e as relações de poder em que os territórios participam (*o polimorfismo estrutural*) (Reis, 2006: 10).



A passagem do nível micro à escala macro é representada pela seta ascendente. A formação de organizações, através da intencionalidade da agência humana, vai influenciar as estruturas institucionais superiores reproduzindo-as ou transformando-as e dotando-as de propriedades emergentes que não são redutíveis ao nível inferior. A parte superior da Figura 1 identifica, então, o nível estrutural constituído pelas instituições, pelos arranjos institucionais e pelos sectores institucionais.

É a partir dos *valores* e da *ideologia* dominantes que a mudança institucional se inicia. Segundo North (2005), o sistema de crenças constitui a representação interna da paisagem humana e as instituições, como estrutura que os indivíduos criam nessa paisagem, são a sua representação externa. Assim, as escolhas sociais sobre as alterações no ambiente

institucional e as mudanças na configuração dos arranjos institucionais são tomadas, geralmente, sem que haja qualquer critério de racionalidade económica que as sustente (Bromley, 2006). Muitas vezes, as decisões políticas representam escolhas ideológicas e correspondem a um conjunto de crenças e valores que, em determinado, momento histórico são dominantes²⁰. As transformações do Estado Providência, a consolidação das políticas sociais e a crescente importância do terceiro sector na regulação da sociedade e nas economias europeias são, em parte, o reflexo de um novo contexto ideológico. Novos valores e novas ideologias criaram, através de tensões entre relações sociais com poderes diferenciados, novas instituições reguladoras da economia e da sociedade.

Observe-se, em consonância com o que se disse atrás, que todas as transformações nas regras, normas, valores e hábitos provocam uma reconfiguração dos arranjos institucionais, ou seja, o primeiro nível institucional actua sobre o segundo. A criação de condições institucionais favoráveis ao desenvolvimento do terceiro sector (por exemplo, as alterações constitucionais, a definição novas de formas de contratualização com o Estado ou as mudanças no sistema fiscal das OTS) é acompanhada por uma reafecção da oferta de bens e serviços ente Estado, mercado e terceiro sector. Quando o Estado delega a produção de determinados bens e serviços nas OTS, através da contratualização, está a redefinir a configuração dos arranjos institucionais não só entre a esfera pública e a privada não lucrativa como, também entre mercado e terceiro sector, pois muitas das vezes eles concorrem nos mesmos sectores institucionais (o terceiro nível de análise institucional), seja nas áreas da saúde, previdência, terceira idade ou na educação pré-escolar. Assim, há uma recomposição dos sectores institucionais, fruto das mudanças ocorridas nos níveis superiores e que, naturalmente, se repercute no processo de formação das OTS (quarto nível de análise institucional) em resultado da iniciativa individual OTS (quinto nível de análise institucional). A seta descendente da Figura 1 mostra, justamente, a influência do ambiente institucional sobre os agentes sociais restringindo, incentivando ou reconstituindo as suas preferências.

²⁰ É claro que isto remete para a questão das relações de poder estabelecidas na sociedade. É que a própria estrutura institucional da sociedade determina não só as regras económicas e políticas adoptadas, como, também, quem terá acesso ao processo de decisão (North, 2005).

Em resumo, este modelo explicativo, ao articular os vários níveis de análise institucional, permite uma visão mais alargada do processo de formação das OTS do que aquela que é fornecida pelas teorias dominantes.

4. Considerações Finais

Procurou-se mostrar que as explicações de factor único, próprias das abordagens económicas convencionais, baseadas nas teorias do fracasso do Estado ou do mercado, não são satisfatórias para explicação da génese das OTS nas sociedades contemporâneas. As escolhas sobre a atribuição da produção de certos serviços ao Estado, ao mercado ou ao terceiro sector não é feita por consumidores individuais num mercado aberto, tal como é defendido pelas teorias de fundamentação neoclássica. Por outro lado, o processo de formação das OTS não pode ser explicado sem o recurso ao diálogo da economia com outras disciplinas, como a história, a ciência política, a sociologia e a psicologia.

Uma boa parte dos estudos tem assumido a ideia de que as OTS constituem formas imutáveis, fora do tempo e do espaço, cuja essência pode ser descoberta através da formalização teórica. Esta falácia do essencialismo, como DiMaggio a designa (2003), deve ser substituída pela historicidade. Os processos económicos são processos evolucionários e, neste sentido, a história importa. De facto, não é possível, por exemplo, explicar o forte crescimento das OTS, a partir da década de 70 do século XX, sem se atender às condições históricas presentes, nomeadamente à desaceleração do crescimento económico e às transformações do Estado Providência.

Em cada momento histórico, existe um conjunto de crenças e ideologias que se torna dominante e que vem a dar origem a novas políticas e a novas instituições reguladoras da sociedade. Assim, a criação de condições institucionais favoráveis ao desenvolvimento do terceiro sector não são o resultado de qualquer critério de racionalidade maximizadora, mas sim o reflexo de escolhas ideológicas que correspondem a um conjunto de crenças e valores que, em determinado momento histórico, são dominantes. Por outro lado, como atrás se referiu, as instituições medeiam conflitos sociais e representam um compromisso institucionalizado entre actores desiguais entre actores diferentes. Desta forma, o aparecimento das OTS resulta de tensões e conflitos entre grupos sociais com interesses

diversos e envolve necessariamente as relações de poder, o que remete para a necessidade do diálogo da economia com a sociologia e com a ciência política.

Por último, considere-se a importância do diálogo da economia com a psicologia e com a ciência cognitiva. Contrariando o determinismo estrutural presente em alguns autores institucionalistas, defendeu-se que a chave para o processo de mudança institucional é a intencionalidade dos actores sociais. Conceder assim ao indivíduo um lugar central no processo de formação das OTS não equivale, evidentemente, a negar a influência das instituições sobre a constituição das preferências. O modelo de explicação que se ensaiou no ponto atrás salienta, precisamente, a importância de articulação entre os níveis micro e macrosocial. Na verdade, ao mesmo tempo que os empreendedores sociais, no processo de constituição de um OTS, desenvolvem uma acção marcada pela intencionalidade, imaginação e livre arbítrio, a sua conduta é também determinada pelo ambiente institucional. Isto significa que cabe um papel importante à ciência social cognitiva e à psicologia social na explicação do processo de mudança institucional, tal como defende North (2005). De facto, a maneira como as crenças são formadas, o modo como se alteram e a relação entre crenças e instituições são questões essenciais para se perceber a natureza do processo mudança social.

Assim, só alargando de forma arrojada as fronteiras de pesquisa em economia se pode avançar para o entendimento de uma realidade marcada pela não linearidade e pela complexidade dos processos económicos.

Referências Bibliográficas

Agassi, J. (1975) Institutional individualism, *The British Journal of Sociology*, XXVI (2), 144-155.

Almeida, V. (2008) Capitalism, Institutional Complementarities and the Third Sector. The Private Institutions for Social Solidarity (IPSS) in Portugal, *Conference Working Papers, Volume VI*, International Society for Third Sector Research.

Almeida, V. (2010) *Governança, Instituições e Terceiro Sector. As Instituições Particulares de Solidariedade Social*, Dissertação de Doutoramento, Coimbra, Centro de Estudos Sociais e Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

- Amable, B. (2005) *Les Cinq Capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Paris, Éditions du Seuil.
- Amable B.; Palombarini, S. (2009) A neorealist approach to institutional change and the diversity of capitalism, *Socio-Economic Review*, 7, 123-143.
- Anheier, H. (2002) The third sector in Europe: five theses, *Civil Society Working Paper 12*, <http://www.lse.ac.uk/collections/CCS/pdf/CSWP12.pdf>, acedido em 20 de Outubro de 2004.
- Aoki, M. (2001) *Toward a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge (MA) e Londres, MIT Press.
- Bhaskar, R. (1998 [1979]) *The Possibility of Naturalism. A Philosophical Critique of the Contemporary Human Sciences*, Londres e Nova Iorque, Routledge.
- Bromley, D. (2006) *Sufficient Reason: Volitional Pragmatism and the meaning of Economic Institutions*, Princeton, Princeton University Press.
- Commons, J. (1959[1934]) *Institutional economics: its place in political economy*, Madison, University of Wisconsin Press.
- Dees, G. (2001) The Meaning of Social Entrepreneurship, http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/documents/dees_SE.pdf, acedido em 21 de Junho de 2006.
- DiMaggio, P. (1998) The New Institutionalisms: Avenues of Collaboration, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 154(4), 696-705.
- DiMaggio, P.; Powell, W. (1983) The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality, *American Economic Review*, 48(2), 147-160.
- DiMaggio, P.; Anheier, H. (1990) The Sociology of Nonprofit Organizations and Sectors, *Annual Review of Sociology*, 16, 137-159.
- DiMaggio, P.; Powell, W. (1991) (eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago e Londres, The University of Chicago Press.
- Dollery, B.; Wallis, J. (2003) *The Political Economy of the Voluntary Sector. A Reappraisal of the Comparative Institutional Advantage of Voluntary Organizations*, Cheltenham e Northampton, Edward Elgar.
- Dorward, A. et al. (2005) Institutions, Markets and Economic Co-ordination: Linking Development Policy to Theory and Praxis, *Development and Change*, 36(1), 1-25.
- Douglas, J. (1987) Political Theories of Nonprofit Organization, in Powell, W. (ed.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, New Haven, Yale University Press, 43-54.
- Enjolras, B. (2004) Formes Institutionnelles, Rationalité Axiologique et Conventions, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 75(4), 595-617.
- Esping-Andersen, G. (1990) *The Three World of Welfare Capitalism*, Cambridge, Polity Press.
- Ferreira, S. (2005a) The places of the third sector in the Portuguese welfare regime: the case of social and family services, Comunicação apresentada na *Primeira Conferência Europeia EMES/ISTR, Concepts of the Third Sector, The European debate: Civil Society, Voluntary Organizations, Social and Solidarity-Based Economy*, Paris, 27 a 29 de Abril.
- Ferreira, S. (2005b) O que tem de especial o empreendedor social? O perfil de emprego do empresário social em Portugal, *Oficina do CES*, 223.

- Granovetter, M. (1985) Economic action and social structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Hage, J.; Alter, C. (1997) A Typology of Interorganizational Relationships and Networks, in Hollingsworth, R.; Boyer, R (eds.) *Contemporary Capitalism. The embeddedness of institutions*, Cambridge, Cambridge University Press, 94-126.
- Hall, P. (1987) A Historical Overview of the Private Nonprofit Sector, in Powell, W. (ed.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, New Haven, Yale University Press, 3-26.
- Hall, P.; Taylor R. (1997) Political Science and the Three New Institutionalism, *Political Studies*, 44, 936-957.
- Hansman, H. (1986[1980] The role of nonprofit enterprise, *Yale Law Journal*, 89(5), 103-127, Reimpresso em Rose-Ackerman, S. (ed.), *The economics of nonprofit organizations: Studies in structure and policy*, New York, Oxford University Press, 57-84.
- Hodgson, G. (1994) *Economia e Instituições*, Oeiras, Celta Editora.
- Hodgson, G. (1998) The Approach of Institutional Economics, *Journal of Economic Literature*, XXXVI, 166-192.
- Hodgson, G. (1999) *Evolution and Institutions. On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*, Cheltenham e Northampton, Edward Elgar.
- Hodgson, G. (2002) Reconstitutive downward causation: Social structure and the development of individual agency, in Fullbrook, E. (ed.), *Intersubjectivity in Economics: Agents and Structures*, Londres e Nova Iorque, Routledge, 159-180.
- Hodgson, G. (2006) What are institutions?, *Journal of Economic Issues*, XL(1), 1-25.
- Hodgson, G. (2009) Institutional Economics into the Twenty-First Century, *Studi e Note di Economia*, XIV (1), 3-26.
- Hollingsworth, R.; Boyer, R. (1997) Coordination of economic actors and social systems of production, in Hollingsworth, R.; Boyer, R (eds.) *Contemporary Capitalism. The embeddedness of institutions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1-47.
- Hollingsworth, R. (2002) On Multi-Level Analysis, in Hollingsworth, R.; Karl Muller, K. (eds.), *Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective*, Boston, Rowman and Littlefield, 19-35.
- Lawson, T. (2003) *Reorienting Economics*, Londres, Routledge.
- Lawson, T. (2005) The Nature of Institutional Economics, *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 2(1), 7-20.
- Lohman, R. (1989) And Lettuce is Nonanimal: Toward a Positive economics of Voluntary Action”, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 18 (4), 367-382.
- Nee, V. (2003) The New Institutionalism in Economics and Sociology, *CSES Working Paper Series, Paper #4*, http://www.economyandsociety.org/publications/wp4_nee_03.pdf, acedido em 22 de Janeiro de 2007.
- Nelson, R.; Krashinsinsky, M. (1973) Public Control and Organization of Day Care for Young Children, *Public Policy* 22(1), 53-75.

- Nielsen, K. (2001) Institutional Approaches in the social sciences: typology, dialogue and future challenges, *Journal of Economic Issues*, XXXV, 505-516.
- Nielsen, K. (2002) Institutional Theory and Social reality, *Research Paper* no. 8/02, Roskilde University,
http://www.ruc.dk/upload/application/pdf/f51d6748/Research_Paper_8-02.pdf acessado em 14 de Outubro de 2006.
- North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- North, D. (2005) *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton e Oxford, Princeton University Press.
- Polanyi, K. (1980[1944]) *A Grande Transformação: as origens da nossa época*, Rio de Janeiro, Editora Campos.
- Putnam, R. (1993) *Making Democracy Work. Civic Traditions in Italy*, Princeton e New Jersey, Princeton University Press.
- Rhodes, R. et al.(eds.) (2002) *The Oxford Book of Political Institutions*, Oxford, Oxford University Press.
- Reis, J. (1998) O Institucionalismo Económico: crónica sobre os saberes da economia, *Notas Económicas*, 11, 130-149.
- Reis, J. (2006) Uma epistemologia do território, in *Ensaios de homenagem a António Simões Lopes*, Lisboa, ISEG.
- Reis, J. (2007) *A Economia Impura*, Coimbra, Almedina.
- Rutherford, M. (1994) *Institutions in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Russel, R.; Hanneman, R. (2002) The Role of Institutional Processes in the Formation of Worker Cooperatives in Israel, 1924-1990, in Hollingsworth, R.; Karl Muller, K. (eds.), *Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective*, Boston, Rowman and Littlefield, 331-349.
- Salamon, L.; Anheier, H. (1998) Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally, *Voluntas*, 9(3), 213-248.
- Shackle, G. (1979) *Imagination and the Nature of Choice*, Edimburgo, Edinburgh University Press.
- Simon, H. (1982) *Models of Rationality: Economic Analysis & Public Policy*, Cambridge (MA) e Londres, MIT Press.
- Théret, B. (2003), As Instituições entre as estruturas e as ações, *Lua Nova*, 58, 225-254.
- Tocqueville, A. (2001 [1840]) *Da Democracia na América*, Cascais, Principia.
- Valentinov, V. (2008) The Transaction Cost Theory of the Nonprofit Firm: Beyond Opportunism, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 37(1), 5- 18.
- Veblen, T. (1902) The Limitations of Marginal Utility, *Journal of Political Economy*, 17, 235-245.
- Williamson, O. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, Nova Iorque, The Free Press.